

El avance de los agronegocios en regiones marginales del agro pampeano: concentración de la producción y tensiones entre las fracciones del capital agrario

Patricio Vértiz

Mundo Agrario, 16 (33), diciembre 2015. ISSN 1515-5994

<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/>

**ARTICULO/ARTICLE**

## **El avance de los agronegocios en regiones marginales del agro pampeano: concentración de la producción y tensiones entre las fracciones del capital agrario <sup>1</sup>**

**Patricio Vértiz**

Universidad Nacional de La Plata, Argentina

Becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

[patovertiz@yahoo.com.ar](mailto:patovertiz@yahoo.com.ar)

Argentina

**Cita sugerida:** Vértiz, P. (2015). El avance de los agronegocios en regiones marginales del agro pampeano: concentración de la producción y tensiones entre las fracciones del capital agrario. *Mundo Agrario*, 16(33). Recuperado a partir de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n33a05>

### **Resumen**

En la Argentina, durante la última década las actividades agrícolas han avanzado sobre regiones marginales para la agricultura como la Depresión del Salado de la provincia de Buenos Aires. El objetivo central de este trabajo es identificar la diversidad de formas en que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama. Para ello nos proponemos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del suelo. La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semiestructuradas a informantes clave y a agentes de empresas agrícolas, combinado con el análisis de fuentes de información secundaria. Los resultados del trabajo constatan la intensificación en la competencia por el uso del suelo en la región, concluyendo que las nuevas reglas de juego han implicado la consolidación de algunos sectores (agentes externos y actores locales reconvertidos) y la subordinación de otros, entre ellos los estratos de la pequeña producción.

**Palabras clave:** Agronegocios; Concentración del capital; Regiones marginales; Fracciones del capital agrario.

### **The advance of agribusiness in marginal regions of the pampean agriculture: concentration of production and tensions between fractions of agrarian capital**

### **Abstract**

Over the last decade in Argentina, the agricultural activities have advanced over marginal areas for agriculture, such as the Salado Depression in the province of Buenos Aires. The main objective of this work is to identify the diversity of ways in which agribusiness are expressed in the area of Chascomús and Lezama. For this reason, we propose to characterize the main economic actors involved in the production of grains and analyze disputes generated by land use. The methodology of investigation consists of the analysis of semi-structured interviews to key informants and agricultural enterprises' agents, combining with the analysis of secondary sources of information. The results of the study show the intensification of the competence on the use of the soil in the area, concluding that the new rules have involved the consolidation of some sectors (converted outsiders and local actors) and the subordination of others, including strata of small production.

**Keywords:** Agribusiness; Concentration of capital; Marginal areas; Fractions of agricultural capital.

Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

Centro de Historia Argentina y Americana

Esta obra está bajo licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 3.0

[http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es\\_AR](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_AR)



Recibido: 15 de junio de 2015; aceptado: 3 de noviembre de 2015; publicado: 4 de diciembre de 2015

## 1. Introducción

Desde los inicios del siglo XXI, las actividades agrícolas en la Argentina han avanzado sobre regiones históricamente consideradas marginales para la agricultura, como es el caso de la Depresión del Salado de la provincia de Buenos Aires. A partir de la devaluación de la moneda argentina a comienzos del 2002, los cambios en las condiciones macroeconómicas implicaron una serie de ventajas comparativas para esta actividad, en relación con el resto de las actividades del agro. De esta manera, los mejores lotes (tanto suelos de buena aptitud como también de mediana aptitud agrícola) fueron destinados para la producción de granos.

El nuevo escenario había implicado la reactivación de chacareros locales pero también el arribo de empresas externas, motivadas por una menor competencia por el acceso a los lotes en las regiones “recientemente” incorporadas a la dinámica agrícola. Este hecho ha desencadenado un proceso de intensificación en la competencia por el uso del suelo, que involucra tanto a agentes tradicionales en la producción agraria como a nuevos agentes socioeconómicos vinculados a una lógica de agronegocios que han arribado a la zona en los últimos años. El objetivo central de este trabajo es identificar la diversidad de formas en que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama<sup>2</sup>. Para ello, nos proponemos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del territorio.

El artículo está organizado en cuatro apartados. En el primero, enmarcamos nuestro trabajo en la perspectiva de los estudios que analizan los procesos de expansión e intensificación del dominio del capital en el agro, haciendo un breve recorrido por la bibliografía que ha abordado el enfoque de agronegocios y profundizando en los aspectos centrales de este modelo en la región pampeana. En el segundo apartado, analizaremos la forma en que se expresan los agronegocios en la región de estudio. Para ello, en primer lugar, describiremos el avance de las actividades agrícolas en la zona y la presión que ejercen sobre el resto de las actividades agropecuarias. En segundo lugar, caracterizaremos los diferentes agentes dedicados a la producción de granos y la competencia entre ellos por el uso del suelo. En el tercer apartado, profundizaremos el análisis sobre la disputa por la renta de la tierra entre las fracciones del capital agrario, y sobre sus correspondientes ganadores y perdedores. Por último, el apartado de cierre arroja algunas conclusiones y reflexiones sobre el tema.

La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semiestructuradas a informantes clave y a agentes de empresas agrícolas<sup>3</sup>, combinado con el análisis de fuentes de información secundaria como censos nacionales, trabajos técnicos de la región, artículos de investigación, entre otros.

## 2. La consolidación de los agronegocios: Intensificación del dominio del capital en el agro pampeano

Desde el último cuarto del siglo XX se ha acelerado en América Latina un conjunto de transformaciones en las áreas rurales producto de la intensificación de la expansión del capital sobre esos territorios. Los principales fenómenos que se corresponden con tal expansión consisten en la concentración de la tierra —en tenencia y/o uso—, expulsión de sectores de la pequeña y mediana producción, proletarización de una parte de dichos estratos, aceleración de los procesos de mercantilización de la producción primaria y la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales, en los que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes corporaciones transnacionales o transnacionalizadas, entre otros rasgos (Teubal, 2002).

Dichos fenómenos tuvieron lugar en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado, que profundiza los procesos de concentración económica y exclusión social en el medio rural (Teubal, 2002). De esta manera, se consolidan los sectores más concentrados, formados por el gran capital, y se debilitan los sectores más vulnerables, conformados por medianos y pequeños productores, campesinos y, especialmente, trabajadores rurales.

Al respecto, Murmis describe la vigorosa entrada del gran capital, en mayor medida extranjero, en las cadenas de alimentos y fibras de nuestro país, que se manifiesta en la conformación de megaproyectos o nuevas megaempresas que presentan grandes escalas productivas, con compra de tierra o sin ella. En este sentido, uno de los procesos más notorios de expansión de los grandes establecimientos se expresa a través de la formación de *pools de siembra* (empresas productoras que no compran tierra sino que la arriendan fundamentalmente para la producción de granos y oleaginosas), algunos de los cuales evolucionan y se estabilizan como fondos de inversión agrícola (Murmis, 1998) <sup>4</sup>.

A fines de los años '90, Posada y Martínez de Ibarreta (1998) afirmaban que el esquema de organización de la producción utilizado por los *pools* se había originado en la etapa de expansión agrícola de la segunda mitad de la década del '70, promovido por algunas firmas administradoras de explotaciones agropecuarias. En este sentido, Fernández (2010b) agrega que la reforma de la ley que regulaba los contratos de arrendamiento agropecuario, efectuada por Martínez de Hoz en 1980 <sup>5</sup>, resultó beneficiosa para los nuevos agentes económicos (arrendatarios a gran escala) que toman impulso a partir de esa época. No obstante, recién a mediados de los '90 adquieren relevancia al alcanzar porciones significativas de superficie controladas por este tipo de figuras <sup>6</sup>.

Posada y Martínez de Ibarreta (1998) sostienen que los efectos de la implementación del Plan de Convertibilidad sobre el agro pampeano resaltan como factor diferenciador, en los planos productivo, económico y social, de la generación de economías de escala, que, junto a su correlato de concentración (propietaria, productiva y operativa) <sup>7</sup>, emergen como el elemento central de la

consolidación de dicho Plan. De este modo estos esquemas de organización de la producción mostraban ventajas competitivas para desenvolverse en el nuevo escenario macroeconómico.

Si bien en esos años la porción de superficie operada bajo estos esquemas no implicaba en términos cuantitativos un porcentaje tan elevado de la superficie pampeana <sup>8</sup>, podemos inferir que, en términos cualitativos, la modalidad utilizada por los *pool/s* se posiciona como modelo hegemónico, marcando la tendencia en la organización de la producción del agro pampeano. A partir del análisis de la evolución de estos agentes productivos, Bisang, Anlló y Campi (2008) las caracterizan como formas “no tradicionales” de organización de la producción, en las cuales las actividades se organizan en forma de red y los actores se relacionan por medio de contratos.

Para conceptualizar el denominado modelo de agronegocios, nos remontaremos primero al origen del término. Según afirman algunos especialistas, éste fue desarrollado por los economistas John Davis y Ray Goldberg (1957), reconocidos como los padres de dicho marco teórico. A mediados de los años cincuenta, y a partir de las transformaciones en el funcionamiento de las explotaciones agropecuarias en los países centrales, elaboraron nuevos modelos explicativos procurando recolocar la agricultura dentro de la lógica de funcionamiento del sistema capitalista. El aporte de estos autores consiste en señalar la presencia de un conjunto de agentes socioeconómicos, comprendiendo desde el productor directo (y sus proveedores de *inputs*) hasta el consumidor final, que se articulan a lo largo de una cadena (el sistema agroalimentario) cuyo conocimiento es indispensable para desenvolverse en el mundo de los negocios (Posada; Martínez de Ibarreta y Pucciarelli, 1996).

Graciano Da Silva (1994) sostiene que la principal contribución de los trabajos de la escuela de Harvard (integrada, entre otros, por Davis y Goldberg) fue cambiar el centro del análisis desde el interior de la explotación hacia fuera de ella, sorteando el inconveniente de concebir el sector agrario como aislado del resto de la economía. El concepto de *agronegocios* no sólo enfatizaba los vínculos intersectoriales sino que además ubicaba a la producción agropecuaria como parte de un “sistema de mercancías” de mayor amplitud, remarcando sus relaciones con el mundo de los grandes negocios (Graciano Da Silva, 1994: 211).

Sin embargo, el autor sostiene que este concepto, enmarcado en la tradición neoclásica del enfoque sistémico, interpreta la realidad como un agregado de subsistemas interrelacionados por flujos de intercambio, sin considerar que exista un núcleo de dirección de ese proceso, con lo cual no permite “aprehender la dinámica de las fuerzas sociales ahí implicadas, fuerzas que determinan no solamente la particular configuración del *agribusiness*, sino también sus cambios” (Graciano Da Silva, 1994: 212).

Al respecto, Hernández (2009) sugiere que el nuevo modelo agropecuario o de ruralidad globalizada implica, en el caso argentino <sup>9</sup>, una nueva organización social del trabajo hacia el interior de las explotaciones agropecuarias, reconvirtiendo la unidad familiar en una empresa-red “y hacia fuera del espacio agropecuario, modificando la relación entre los componentes de la cadena de valor de cada

producto [...] en vistas de su integración en una trama agroindustrial más extendida y globalizada” (Hernández, 2009: 41).

En el modelo de *agronegocios* la organización de la producción recae centralmente sobre empresas de producción agropecuaria, cuya función principal es la coordinación de las actividades, para lo cual se valen de un profundo conocimiento sobre temas financieros, jurídicos, productivos y tecnológicos. Para la realización de las actividades productivas se articulan (por medio de relaciones contractuales) con propietarios de tierras, empresas prestadoras de servicios (contratistas) y proveedoras de insumos. Es sorprendente que gran parte de estas empresas, que concentran la gestión de grandes superficies productivas, no cuenten con un solo implemento propio y que tercericen la totalidad de las labores. Asimismo, parecen contar con estructuras (oficinas, equipamiento, personal, entre otros) realmente diminutas. Bisang, Anlló y Campi (2008) sostienen que una de las características que distingue a estas nuevas empresas es la conformación de estructuras generalmente pequeñas pero altamente especializadas con un preciso conocimiento del tema agrario. También mantienen fluidas relaciones con los agentes financieros, “ya que la propia dinámica de funcionamiento conlleva una mayor relación de capital circulante/fijo respecto del modelo previo” (Bisang, Anlló y Campi, 2008: 24).

Como toda forma (enfoque, modelo) de acercamiento e interpretación de la realidad, el concepto de *agronegocios* parte de ciertos presupuestos que es necesario explicitar, y permitir de este modo ponerlos en debate, analizarlos críticamente. En la descripción del funcionamiento del mundo de los *agronegocios*, pareciera pasarse por alto la asimetría estructural en las relaciones de poder entre los diferentes agentes, situación que permite la consolidación de algunos y el derrumbe de otros. Otro punto que permanece en las sombras se refiere a la apropiación de la riqueza generada por la producción agroindustrial. El slogan *Ganar - ganar* esbozado enfáticamente por sus principales impulsores, no repara en el detalle de que probablemente algunos sectores se apropien de una porción mayoritaria de los ingresos generados, y que algunos agentes puedan ganar directamente a costa del esfuerzo de otros.

Murmis y Murmis (2012), en su análisis sobre la dinámica del mercado de la tierra agropecuaria en la Argentina, señalan que todos los cambios sufridos por el agro tienen en común la generalización y la ampliación del papel del capital en la producción agropecuaria. Los autores sostienen que los procesos de acumulación en el agro argentino ocurren a través del incremento de tamaño de las empresas, de la concentración del capital, y no necesariamente mediante el aumento en la propiedad de la tierra. Asimismo, remarcan la existencia de un proceso de centralización, es decir de control de un alto porcentaje de la actividad económica, en este caso la actividad agropecuaria, por un reducido número de empresas <sup>10</sup>.

El escenario actual del agro argentino nos obliga entonces a interiorizarnos en uno de los sectores más dinámicos de los últimos años, los denominados *pools* de siembra, que de alguna manera materializan el modelo de *agronegocios*. Tomaremos la definición efectuada por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA):

Pool de siembra es cualquiera de las combinaciones posibles por las cuales el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación. El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores. La tierra en la que se siembra es de terceros y la contratación es arrendamiento o aparcería. Las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores (INTA, en: Barsky y Dávila, 2009: 91-92).

Como se viene mencionando, estos agentes agrarios presentarían ciertas ventajas para desempeñarse en las condiciones actuales <sup>11</sup>. Las combinaciones que utilizan les permiten alcanzar las escalas demandadas para optimizar el nuevo paquete tecnológico (Murmis y Murmis, 2012). De este modo, un sector de los *pools* ha logrado posicionarse en la cúpula del gran capital agrario, mientras que la mayoría de ellos, en tanto integrantes del estrato de los medianos y pequeños capitales (junto con otros agentes socioeconómicos) <sup>12</sup>, se encuentran en condiciones de inestabilidad, rasgo característico del modo de producción capitalista.

Mas allá de los agentes socioeconómicos que parecen beneficiarse del modelo *agronegocios*, queremos remarcar que no todos los sectores sociales agrarios parecen correr la misma suerte. En nuestro trabajo tratamos de indagar sobre la situación de las diferentes fracciones de la producción agrícola en los partidos de Chascomús y Lezama, ante el avance de dicho esquema productivo en el territorio.

### **3. Expresión de los agronegocios en la región de estudio**

#### **3.1. La presión agrícola en una región tradicionalmente ganadera**

La denominada Depresión del Salado, región donde se ubican los partidos de Chascomús y Lezama, presenta ciertas condiciones agroecológicas que determinan principalmente el desarrollo de la cría vacuna como actividad predominante. Esto no significa que no se realicen cultivos agrícolas desde hace mucho tiempo en la región, sino que en general la siembra de cereales y oleaginosas era realizada únicamente en lotes con capacidad de uso agrícola, lo que implicaba un pequeño porcentaje de la superficie productiva.

Los cambios en el modelo tecnológico de producción agrícola acontecidos desde mediados de los años '90, que se pueden resumir en la incorporación generalizada del paquete tecnológico conformado por la combinación de soja transgénica, herbicida glifosato y el sistema de siembra directa (SD), resultaron muy ventajosos para el cultivo de granos en la región. Asimismo, los cambios en las condiciones macroeconómicas originados por la devaluación de la moneda argentina a principios del 2002 implicaron una serie de ventajas comparativas para esta actividad.

Como consecuencia de los hechos mencionados, se evidencia un incremento de la competencia entre diferentes actividades agropecuarias por el uso del suelo. Las tablas 1 y 2 detallan la evolución de la superficie destinada al cultivo de granos en el partido de Chascomús:

**Tabla 1. Evolución de la superficie agrícola en el Partido de Chascomús e/1988 y 2002**

	Avena	Maíz	Sorgo Gr.	Trigo Pan	Girasol	Soja	Cebada	Otros	TOTAL
<b>1.988*</b>	360	6.665	148	775	1.885	130	----	4823	14.786
<b>2.002**</b>	18	7.877	183	4.669	2.272	4.769	---	Sd	19.788

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información provista por el Censo Nacional Agropecuario (CNA) 1988 y CNA 2002.\* Cabe aclarar que como segunda ocupación se sembraron para esa campaña 146 hectáreas de soja, 7 hectáreas de maíz y 398 hectáreas de girasol. \*\* El CNA 2002 arroja que como segunda ocupación se sembraron 1.730 hectáreas de soja, 70 hectáreas de maíz y 60 hectáreas de trigo.

**Tabla 2. Evolución de la superficie agrícola en el Partido de Chascomús e/2005 y 2014**

	Avena	Maíz	Sorgo	Trigo Pan	Girasol	Soja	Cebada cervecera	Otros	TOTAL
<b>2005-2006</b>	450	2.800	300	4.600	700	10.900	200	Sd	19.950
<b>2006-2007</b>	650	3.800	Sd	5.000	800	13.300	200	Sd	23.750
<b>2012-2013</b>	2.400	19.600	1.500	3.450	800	30.100	4.000	1.800	63.650
<b>2013-2014</b>	4.500	10.000	1.700	2.100	1.600	34.700	3.000	Sd	57.600

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información provista por el Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP).

Ambos partidos ocupan un área total de 4.225 km<sup>2</sup> y su superficie agropecuaria alcanza las 391.429 hectáreas. La información arrojada por el CNA 2002 indica que a principios de la década del 2000 se encontraban en producción poco más de 333.000 hectáreas <sup>13</sup> en 734 explotaciones. En cuanto a la capacidad de uso del suelo, un informe elaborado por la UNLP en el año 2006 <sup>14</sup> indicaba que Chascomús (que en ese momento también comprendía al partido de Lezama) poseía tierras de aptitud agrícola-ganadera por el equivalente al 10% de la superficie productiva del partido, ganadero-agrícolas en un 53%, exclusivamente ganaderas en un 29% y ocupadas por lagunas en el 8% restante. De esta manera, de acuerdo a esa información, la superficie con potencialidad de uso agrícola alcanzaba al menos una cifra cercana a las 39.000 hectáreas. No obstante, el área destinada al cultivo de granos es mayor a la indicada, como lo demuestran las estimaciones del MAGyP para las campañas 2012-13 y 2013-14, que pudieron incorporar parte de las tierras clasificadas como ganadero-agrícolas.

En cuanto a las existencias de cabezas vacunas, la información obtenida indicaría que a partir de la campaña 2006/2007 se produjo un fuerte proceso de disminución del stock de cabezas vacunas de la

región, con una liquidación importante de vientres en general, que implicó, en algunos casos, rodeos enteros.

**Tabla 3. Evolución del stock de cabezas vacunas en la cuenca del Salado**

Año	Vacas	Terneros	Novillos	Terneros/Vc	Total
2007	3.592.484	2.613.201	493.742	0,73	7.798.659
2008	3.515.910	2.566.938	532.327	0,73	7.630.679
2009	3.498.233	2.606.022	501.332	0,74	7.594.523
2010	2.991.042	2.174.669	611.006	0,73	6.738.872
<b>Dif 2010/2007</b>	<b>-601.442</b>	<b>-438.532</b>	117.264		<b>-1.059.787</b>

Fuente: Rearte, 2010. Programa Nacional Carnes, INTA.

**Tabla 4. Existencias de cabezas vacunas en el Partido de Chascomús e/2002 y 2015**

	Vacas	Vaquillonas	Terneros	Novillos	Novillitos	Toros	TOTAL
2002	197.018	57.480	142.372	19.949	17.110	9.738	443.667
2003	198.368	73.261	138.757	21.867	22.127	10.008	464.388
2004	202.671	71.832	141.550	21.973	22.077	10.187	470.290
2005	208.569	69.248	140.869	20.535	22.073	11.042	472.336
2006	212.533	69.451	151.784	18.798	27.317	10.727	490.610
2007	204.156	62.074	151.873	15.788	25.436	10.256	469.583
2008	184.519	59.924	137.153	11.838	34.389	9.203	437.026
2009	170.927	49.642	112.205	11.939	27.776	8.656	381.145
2010	172.053	57.022	129.814	10.427	27.555	8.528	405.399
2011	171.559	60.807	132.686	8.733	23.011	8.442	405.238
2012	170.119	64.792	113.618	6.413	25.093	8.332	388.367
2015	177.628	61.647	119.474	5.658	20.091	8.439*	392.937

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información provista por los registros de vacunación del SENASA. \* Para el año 2015 se sumaron los datos correspondientes a las categorías toros (7.061 cabezas) y toritos (1.379 cabezas), porque en el resto de los años se las considera nucleadas en la misma categoría (toros).

### 3.2. Tipos de empresas agrícolas que operan en Chascomús y Lezama

La categoría de empresas agrícolas esconde en su interior una amplia diversidad de matices, que involucran un conjunto de variables (escala de producción, organización social del trabajo, localización de la firma, tenencia de la tierra en propiedad o arrendamiento, fuentes de financiamiento, tipo jurídico, entre otras) que arrojan diferencias y similitudes en la muestra seleccionada. A los fines explicativos, entendiendo que la elaboración conceptual no deja de representar un ejercicio de abstracción, y por lo tanto una simplificación de la realidad, trataremos de clasificar los casos estudiados en una tipología de empresas agrícolas, siendo conscientes de las limitaciones esenciales que pueden presentar estas categorías para abordar la complejidad de la realidad del sector agropecuario en nuestros días.



En primer lugar deberíamos enumerar los puntos que tienen en común los casos analizados, que nos permiten ubicarlos dentro del mundo de las empresas agrícolas. En este sentido entendemos por empresas agrícolas todas aquellas empresas, de distinta naturaleza jurídica, que tienen como actividad principal la organización de la producción agrícola, lo que implica que sus principales ingresos devengan de la misma, o al menos que el cultivo de granos tenga cierta relevancia respecto al conjunto de sus actividades económicas.

Al interior de esta categoría general, y de acuerdo con las variables descritas con anterioridad, podemos diferenciar cinco grandes tipos de empresas agrícolas que operan en la región:

1) *Pools* de siembra externos (PS): Estos agentes organizan la producción en tierras de terceros sobre la base de la contratación de la totalidad de las labores a empresas de servicios agrícolas que no provienen de la zona (contratistas externos), y pueden delegar algunas tareas puntuales (fumigaciones, siembras, etc.) a contratistas locales. Cuentan con amplias fuentes de financiamiento, incluyendo grupos de inversores a los cuales deben rendir una tasa <sup>15</sup>, situación que representa su característica distintiva. Estos aspectos les permiten acceder a economías de escala y a las ventajas aparejadas a dicha situación (disminución de riesgos climáticos y de mercado, mejores condiciones de comercialización). Para la adquisición de insumos en general se articulan con firmas importadoras y con las casas matrices de las principales empresas proveedoras. En cuanto a la venta de su producción, normalmente la envían en forma directa a los puertos.

Dentro de esta categoría se encuentra un sector de firmas integrantes de la cúpula del capital agrario, que conforman los grandes grupos de siembra del país, constituidos por actores globalizados. Los miembros de esta fracción no poseen tierras propias en la zona, y si bien no se descarta que algunas empresas cuenten con tierras en propiedad en otras regiones, siempre representan un porcentaje minoritario del total de superficie trabajada. De este modo, operan fundamentalmente como *grandes arrendatarios capitalistas*.

Según las características señaladas, la escala de operación <sup>16</sup> de estos agentes debe ser contemplada en términos globales, trascendiendo la superficie operada en los partidos estudiados. En algunos casos, estimamos que la escala de trabajo es realmente muy importante y que supera ampliamente las 100.000 hectáreas. En este sentido, un profesional entrevistado, que trabaja para uno de los *pools* analizados, nos mencionaba que en Chascomús alquilan sólo 600 hectáreas, pero si contemplamos la región que incluye a los partidos aledaños (Castelli, Punta Indio, San Miguel del Monte) alcanzan las 3.000 hectáreas, y ampliando más el foco de análisis, observamos que controlan una 110.000 hectáreas en la Pampa Húmeda, además de contar con importantes superficies en la región del noreste argentino (NEA) y en países vecinos (Bolivia, Brasil y Uruguay).

Otra de las empresas analizadas opera sobre una escala considerablemente inferior (25.000 hectáreas), pero con mayor presencia en la zona: alcanza el control de 10.000 hectáreas en la región comprendida por los partidos de Chascomús, Lezama, Castelli y Pila. Asimismo, otro de los *pools*

relevados trabaja unas 15.000 hectáreas, de las cuales 1.500 hectáreas corresponden al partido de Chascomús.

2) Empresas agrícolas externas de gran escala (EAE): Estas firmas provienen desde otras regiones, donde trabajan sobre campos propios pero también expanden su escala de operaciones arrendando tierras de terceros. En algunos casos cuentan con equipos de maquinaria propia, aunque siempre contratan al menos una parte importante de las tareas a prestadores de servicios agrícolas, incluyendo casos en que delegan en estos últimos prácticamente la totalidad de las labores. En general operan con contratistas externos y recurren a prestadores locales sólo ante la ocurrencia de imprevistos o para tareas menores. De este modo, presentan una modalidad de operación similar al estrato anterior y comparten parte de su lógica.

Al igual que los PS, estas empresas se articulan con una amplia gama de agentes socioeconómicos (proveedores de insumos, exportadores, agentes financieros, etc.) y alcanzan importantes economías de escala y sus correspondientes ventajas. Por estas razones, integran los sectores más dinámicos del agro pampeano. Una de las empresas analizadas opera a una escala total que ronda las 50.000 hectáreas, de las cuales cerca de 4.200 están ubicadas en la zona y unas 2.700 hectáreas en el partido de Chascomús. Otra de las firmas de este tipo opera sobre 12.000 hectáreas en la región, pero en total abarca una superficie de 120.000 hectáreas.

Con respecto a las características de estas firmas, un profesional que trabaja para una empresa de este tipo precisaba que no cuentan con inversores externos, diferencia central con los PS, pero que en algunos casos comparten negocios con otras empresas en los cuales cada participante aporta diferentes aspectos para desarrollar la producción, como insumos, arrendamiento, gerenciamiento o administración, entre otros:

Inversores en el negocio, no. Lo que hay, por ahí sale algún campo grande en alquiler, y hay algunas empresas que invierten con nosotros y alquilan una parte de ese campo, se alquila todo el campo. XX [nombre de la empresa] presta el servicio operativo. Es como un aporte que hace XX [costo de administración o gerenciamiento], hace un aporte de insumos, y muchas veces la parte de arrendamiento la aporta el inversor, pero las comercializaciones son separadas (E-4: agente de una EAE).

En general estos agentes cuentan con una estructura propia relativamente importante (ubicada fuera de la región analizada) que, en relación con el total de superficie explotada, es notablemente superior al de la mayoría de los PS. Al respecto, una de las firmas mencionadas más arriba cuenta con una gran estructura en su región de origen: incluye: 50.000 hectáreas propias, planta de acopio, una flota de más de 100 camiones y un parque de cosechadoras. Asimismo, son representantes de las firmas Singenta y Dupont Pioneer, lo cual incide en un precio considerablemente inferior en la adquisición de algunos insumos.

Tabla 5. Tipología de empresas agrícolas que operan en la región

Empresas Agrícolas	Tipo	Escala		Tierra		Labores agrícolas		Gestión	Origen	Venta serv.	Forma Jurídica***
		Local*	Total	Prop	Arriendo**	Eq. propio	Terc.				
E1	PS	3.000	> 200.000	sí	Amplia mayoría	----	100 %	Moderna	Ext.	----	SAACI
E2	PS	10.000	25.000	----	100 %	----	100 %	Moderna	Ext.	----	SA
E3	PS	1.500	15.000	----	100 %	----	100 %	Moderna	Ext.	----	SRL
E4	EAE	4.200	48.000	55 %	45 %	----	100 %	Moderna	Ext.	----	SA
E5	EAE	12.000	120.000	40 %	60 %	Sí	sí	Moderna	Ext.	sd	SA
E6	LPS	6.600	6.600	----	100 %	30 %	70 %	Moderna	Local	sí	Unipersonal
E7	LPS	6.500	7.000	4 %	96 %	----	100 %	Moderna	Local	----	SA
E8	CLT/LPS	3.000	3.000	----	100 %	Sí	sd	Moderna	Local	sí	Unipersonal/SA
E9	CLT	700	700	35 %	65 %	100 %	----	Trad.	Local	sí	Unipersonal
E10	CLT	1.000	1.000	----	100 %	100 %	----	Trad.	Local	sí	Unipersonal
E11	CLT	650	650	----	100 %	Sí	sí	Moderna	Local	sí	Unipersonal
E12	CLT	650	650	40 %	60 %	100 %	----	Trad.	Local	sí	Unipersonal
E13	PCL	Sd	Sd	----	100 %	100 %	----	Trad.	Local	sí	Unipersonal

Fuente: Elaboración propia. \* Se hace referencia a la región comprendida por los partidos aledaños a Chascomús y Lezama. \*\* Se incluyen las diferentes modalidades de la explotación en lotes de terceros (contrato accidental, aparcería, etc.). \*\*\* Siglas: Sociedad Anónima, Agrícola, Comercio e Industria (SAACI); Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL); Sociedad Anónima (SA).

3) Empresas agrícolas locales con lógica de *pool* de siembra (LPS): Son empresas locales que incorporan una lógica de funcionamiento y organización muy parecida a los grandes PS; es decir, cuentan con una lógica de gerenciamiento similar a aquellos pues no sólo trabajan con equipo de maquinaria propio sino que también contratan servicios de terceros en un porcentaje considerable. Al igual que las categorías anteriores, articulan con una serie de agentes socioeconómicos de peso, buscando acceder a las ventajas que permiten las economías de escala. En general, estas articulaciones se cristalizan mediante la ejecución de contratos.

Debido a la procedencia de la firma en sí, como también en algunos casos de sus titulares, se las puede considerar como empresas locales, que en general cuentan con estructura propia arraigada en la zona, lo que determina cierto nivel de anclaje local. No obstante, son señaladas por algunos agentes de los otros estratos de la producción agrícola como PS locales. En este sentido, un chacarero local sostenía que, en comparación con los grandes PS, estas firmas manejan escalas sensiblemente menores pero que en la zona tienen una fuerte presencia. Asimismo, afirmaba que, en algunos casos, estas empresas se asocian con los grandes grupos de siembra compartiendo parte de sus negocios: "Te enterás que hasta el mismo caso de Vergara trabaja y se asocia con Grobo [...] Te encontrás con *pool*s más chicos, que son parte que están trabajando en porcentaje o no sé qué relación, si compran insumos, pero sé que trabajan con Grobocopatel" (E-9: chacarero local).

La escala de operación de estas empresas ronda las 6.500-7.000 hectáreas en la región comprendida por Chascomús, Lezama y partidos vecinos. Una de ellas, incluso, había alcanzado una superficie de 10.000 hectáreas pocos años atrás (campaña 2009/2010). Estos agentes trabajan con capital propio (ya sea a nivel personal o el capital de todo el grupo familiar), a partir del cual generan negocios. No obstante, al igual que la categoría descrita anteriormente, no significa que no articulen con otros inversionistas que aporten capital mediante insumos u otras vías. *La diferencia central con los PS consiste en que no reciben inversores a los cuales tienen que garantizar una tasa.* Con respecto al financiamiento, en general toman créditos bancarios y comerciales, y establecen alianzas con otros agentes.

4) Chacareros locales tradicionales (CLT): Estos agentes socioeconómicos, por lo general, trabajan en forma independiente y mantienen una lógica organizativa y de funcionamiento más acorde con períodos previos, que implican relaciones personalizadas con conocidos de larga data, con los cuales establecen vínculos de mayor informalidad. Son agentes cuya capacidad de inversión en el negocio agropecuario se encuentra condicionada por su capacidad logística (generalmente, manejan una escala de producción de acuerdo con la capacidad de trabajo de su equipo de maquinaria), así como por contar con una menor capacidad financiera para el arrendamiento de la tierra que los agentes recién descritos. Su escala de operación oscila entre 600 y 1.000 hectáreas <sup>17</sup>.

Además de la organización de la producción (tanto en campo propio como arrendado), prestan servicios agrícolas a terceros, incluyendo a los PS. En este sentido, el titular de una empresa agrícola local de mediana escala, en referencia a la situación actual de los CLT en la región, indicaba: “Chacareros locales, o sea productores [...] sería más bien personas y firmas, un mix entre productores propios y prestadores de servicio y demás [...] Yo, particularmente, soy, no sé, 80-90% productor y 15-20% prestador de servicios” (E-8: titular de una empresa agrícola local de mediana escala). En la misma línea, un CLT describía que en los últimos años, a partir de la suba del precio de los arrendamientos y los cambios en la modalidad de los contratos (a precio fijo y por adelantado), a algunos de sus pares les resulta muy difícil tomar tierras en alquiler y se ven obligados a prestar servicios a terceros:

Hay alguno que por ahí siembra porque tiene campo propio o alquilan un poco y hay otros que están sembrado a porcentaje, por buena conducta [...] pero se van desplazando y ya hacen changas; una vez que te desplazás, vos imagináte [...] para sembrar 200 hectáreas, que no es nada, precisás 400 mil pesos, y si tenés 400 mil pesos ¿salís a alquilar o te los guardás? Cambiás una sembradora y salís a hacer changas. Ya te empiezan a tirar tan para abajo que después hacés la changuita, que sabés que la cobrás seguro (E-12: CLT).

Con respecto a la composición de la mano de obra, comúnmente predomina la fuerza de trabajo asalariada. Ello no implica que en algunas de estas empresas, en particular las de menor escala, haya aportes de mano de obra familiar en tareas físicas, aunque siempre en combinación con trabajadores no familiares <sup>18</sup>.

5) Pequeños contratistas locales (PCL): Se trata de empresas de pequeña escala dedicadas principalmente a la prestación de servicios agrícolas; es decir, este rubro constituye el eje de su actividad. No obstante, no se descarta la producción agrícola en parcelas propias y en predios de terceros bajo la modalidad de porcentaje. En general, organizan la producción combinando mano de obra familiar con fuerza de trabajo asalariada. Cuentan con equipos de considerable antigüedad y principalmente toman trabajos específicos, que debido a su dimensión son descartados por contratistas de mayor escala.

En cuanto a la categoría de contratistas de maquinaria agrícola, tomaremos la definición efectuada por Tort (1983):

Una forma concreta y específica de fuerza de trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria [...] aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas. Puede o no contratar mano de obra, desempeñarse como contratista en forma continua y exclusiva o no, y poseer un parque de maquinaria de mayor o menor envergadura (Tort, 1983: 112).

Los diferentes estudios sobre la temática muestran que el universo de empresas prestadoras de servicios de maquinaria agrícola presenta una gran heterogeneidad. Al interior de esta categoría existen diferencias notables en cuanto al volumen de operaciones (diferencias de escala), al tipo de organización social del trabajo y de la producción (empresas típicamente capitalistas, empresas familiares), al tipo de actividad desarrollada (empresas contratistas puras, empresas que combinan el contratismo con la explotación de tierras propias o de terceros) o con respecto al nivel de especialización (tipo de servicios prestados: siembra, cosecha, fumigación), entre otros (Muzlera, 2011; Villulla y Amarilla, 2011).

Como hemos mencionado en párrafos anteriores, en nuestra región de estudio se pudo detectar una amplia diversidad de situaciones, incluyendo casos de CLT que en los últimos años se han reconvertido, al menos de forma parcial, en prestadores de servicios agrícolas.

### **3.3. El arribo de los *pools* de siembra en la región**

A partir de la devaluación de la moneda argentina de principios del 2002, los cambios en las condiciones macroeconómicas implicaron una serie de ventajas comparativas para las actividades agrícolas respecto del resto de actividades del agro. El nuevo escenario implicó la reactivación de empresas agrícolas y CLT, pero también el arribo de firmas externas, motivadas por una menor competencia en el acceso a los lotes en las regiones “recientemente” incorporadas a la dinámica agrícola. Así, hacen su aparición en la zona algunos de los grupos de mayor dinamismo del agro pampeano de las últimas décadas, como El Tejar y Los Grobo Agropecuaria.

De acuerdo con la información obtenida en las entrevistas a los agentes de las empresas agrícolas, habría consenso en que estos agentes socioeconómicos arribaron a la zona en el transcurso de la última década, situación firmemente asociada a la introducción del cultivo de soja <sup>19</sup> (primera mitad de la década del 2000). Asimismo, señalan que a partir de la campaña 2008/2009 se intensificó la llegada de los grupos externos.

A su vez, en este último período, a partir de la fuerte sequía en la campaña 2008/2009, que hizo tambalear a diferentes estratos de la producción agrícola, pareciera darse un proceso de estabilización en la superficie dedicada a las actividades agrícolas en los partidos de Chascomús y Lezama. Este hecho, que en parte podría deberse a la caída de los niveles de rentabilidad de la actividad agrícola en las últimas campañas, ha provocado una reestructuración de los actores que intervienen en el mercado de los alquileres, incluyendo la situación de algunos de los grandes grupos de siembra que parecen ir retirándose de la región. No obstante, este hecho se enmarcaría en un proceso más general que implica que algunos de los grandes arrendatarios capitalistas dirijan sus operaciones a otras regiones, incluso a países vecinos:

En el 2009/2010 era hablar de El Tejar, de Los Grobo como *pools* muy importantes, o sea muy competitivos. Si entrabas en una negociación de arrendamientos contra El Tejar o contra Los Grobo perdías el campo sí o sí. Capaz que a vos te daban para pagar 13 quintales de soja y ellos venían con 15 y medio, 16, y vos no entrabas ni a participar. Ya hoy, para esta campaña, no es lo mismo. Un *pool* de siembra, llámese El Tejar...no hace tanto ruido como hacía antes en la zona [...] Vienen declinando bastante y se están yendo más para la zona de Uruguay, Brasil, y no tanto en Argentina, no invierten tanto en la Argentina” (E-7: agente de una empresa agrícola local LPS).

Al respecto, el trabajo de Azcuy Ameghino (2007) ilustra cómo ya en esos años ocurría un proceso de direccionamiento de inversiones hacia países vecinos por parte de estos grupos: “Los Grobo Agropecuaria sembró en Argentina 100.000 hectáreas, 25.000 hectáreas en Uruguay y 11.000 en Paraguay; mientras que el Grupo El Tejar hizo lo propio con 83.000 ha en Argentina y 127.000 ha en Uruguay, Bolivia y Brasil” (Azcuy Ameghino, 2007: 138).

En la misma línea, Craviotti (2007) sostenía que algunos de los grandes grupos mencionados representaban grandes productores-contratistas de antaño, que habían redefinido su esquema de operaciones. La autora mencionaba como aspectos característicos del último período el incremento de superficie trabajada y arrendada por estos grupos, su expansión a zonas extra-pampeanas y a países limítrofes, y la recurrencia a nuevas estrategias (lugar clave de la gestión y comercialización) en tanto apuntaban a captar inversores ajenos al sector agropecuario (Craviotti, 2007).

En el análisis de este tipo de agentes socioproductivos es importante no perder de vista su escala global de operaciones. Lo que puede parecer un proceso de retracción de la actividad en realidad quizás sólo implique un redireccionamiento de sus inversiones a otras regiones. En la entrevista al

responsable de campo de uno de los PS que opera en la región, nos describía el panorama global de la empresa para la cual trabaja: “Digamos, la empresa globalmente sigue creciendo porque está haciendo mucha diferencia en lo que es Brasil y Uruguay, pero en Argentina se achicó [...] se achicó en gente y se achicó en hectáreas también” (E-1: agente de un PS).

Posiblemente, al frenarse el avance sobre fracciones de tierra menos aptas para la agricultura, sumado a la recuperación de algunos lotes por parte de las actividades ganaderas y la retracción de algunas empresas agrícolas en los últimos años, algunos agentes tengan la sensación de que ha disminuido la competencia por el uso del suelo, pero de acuerdo con la información relevada en la mayoría de las entrevistas la situación no ha cambiado en términos relevantes, al menos respecto de los lotes con capacidad de uso agrícola.

En nuestra región de estudio, la retracción de alguno de los grupos en particular fue rápidamente compensada por el avance de otros PS, con lo cual el escenario aparenta contener a un número considerable de grupos de siembra (de diferentes escalas) provenientes de otras regiones, que presionan por el acceso a los mejores lotes de producción. Más allá de la presencia de estos agentes productivos (PS), el panorama agrario incluye a un estrato de empresas agrícolas externas y locales, que lograron reposicionarse a partir de la incorporación de esquemas organizativos similares a los *pools*, más acordes a la situación actual de los mercados en el agro.

### **3.4. Intensificación de la competencia por el acceso a los lotes agrícolas**

A partir del análisis de la información recabada en las entrevistas, podemos afirmar que la competencia por el acceso a los lotes agrícolas en los partidos de Chascomús y Lezama se ha intensificado de un modo considerable durante los últimos años. En referencia a la cuestión del acceso a los lotes agrícolas, uno de los entrevistados sostenía: “Hoy por hoy, en cada nuevo campo que vos querés crecer es porque tenés que sacar a alguien [...] la competencia es cada vez mayor porque [...] todos queremos de alguna manera seguir creciendo y siempre algún actor nuevo aparece, y a veces aparecen nuevos esporádicos” (E-6: titular de una empresa agrícola local LPS).

En algunos casos, la presencia de nuevos actores, de gran peso ha dinamizado el mercado de tierras (principalmente en lo que atañe al precio de los alquileres) en la región. Un profesional que le presta sus servicios a un PS nos comentaba: “Es muy difícil, pero después tenés [...] Molinos [Río de La Plata] que alquiló campos en Belgrano, a 18 quintales, que lo teníamos nosotros” (E-3: profesional que le administra los campos a un PS). En la misma línea, el agente de una empresa agrícola local de mediana escala nos comentaba: “El año pasado, hablar de un campo que paguen 16 quintales de soja era un disparate y lo alquilaron [...] pagaron 16 o 17 quintales de soja, que el año pasado necesitabas 3.800 kg de soja para salir hecho” (E-7: agente de una empresa agrícola local LPS).

Sobre la evolución en el precio de los alquileres en la zona, uno de los entrevistados precisaba: “Yo me acuerdo que hace 10 años, hablar de 9 quintales de alquiler de soja un campo agrícola era una

locura; hoy, 9 quintales valen los lotes marginales, o sea que estamos hablando que han subido arriba del 60% los alquileres” (E-6: titular de una empresa agrícola local LPS).

Más allá de los valores mencionados más arriba (16, 17 o 18 quintales de soja por hectárea), en la mayoría de los casos los alquileres agrícolas en ambos partidos rondan un número más bajo, entre los 8 y 14 quintales de soja por hectárea, dependiendo de la aptitud del suelo. Igualmente, de acuerdo con los testimonios de los entrevistados, estos valores resultan demasiado elevados para la región.

Hernández, Fossa Riglos y Muzi (2013), a partir del análisis de la dinámica agrícola en otras regiones productivas, también encontraron un incremento en la presión sobre el mercado de tierra en los últimos años. Las autoras indican que ese fenómeno tuvo consecuencias sobre la modalidad de las transacciones inmobiliarias, las cuales pasaron de alquileres que se pagaban con un porcentaje de la producción establecido de antemano al finalizar la cosecha (*aparcería*) <sup>20</sup> a una modalidad en que el precio se fija de manera independiente al de la producción, también es establecido de antemano y el pago se concreta generalmente al inicio de la campaña agrícola o en varias cuotas durante su desarrollo.

En la misma línea, Craviotti y Palacios (2013), en su trabajo sobre la región del noreste de la provincia de Buenos Aires, señalan el papel que juegan los PS y los productores empresariales locales, que toman mayores porciones de tierra para cultivos extensivos, en el incremento de los precios de la tierra y por ende en el valor de los contratos de arrendamiento. Asimismo, agregan que tal situación impacta sobre el estrato de productores familiares (21), a quienes, debido a su falta de liquidez, se les dificulta el acceso a tierras de buena calidad y además se ven obligados a financiar parte del valor del arrendamiento hasta el momento en que venden la cosecha: “mientras que los *pools* pagan al contado y por adelantado” (Craviotti y Palacios, 2013: 265).

En nuestra investigación encontramos que la mayoría de las empresas agrícolas combina diferentes modalidades respecto al pago de los alquileres, que incluyen desde el arreglo tradicional de *aparcería* hasta arreglos a precio fijo en quintales de soja y pago por adelantado. No obstante, en los últimos años la tendencia marca que los propietarios de los campos exigen cada vez con mayor presión la segunda modalidad (admitiendo en general el pago en cuotas) y, que más allá de casos particulares, resulta muy difícil que acepten contratos de *aparcería*. Asimismo, la duración de los contratos comprende desde un año hasta tres campañas, pero la tendencia avanza hacia el incremento en proporción de los contratos anuales.

Además de los aspectos señalados, debemos mencionar que la suba en el precio de los alquileres es una expresión de la tendencia general (fenómeno de mayor amplitud) de valorización de la tierra en la región pampeana, tanto en regiones netamente agrícolas como también en zonas marginales para el cultivo de granos. A continuación, aportamos información sobre el proceso de incremento en el valor de las tierras rurales en tres partidos de la Cuenca Deprimida del Salado.



**Tabla 6. Evolución del precio de la tierra en algunos partidos de la cuenca del Salado (U\$S/ha)**

	<b>Chascomús</b>	<b>Gral. Belgrano</b>	<b>Dolores</b>
<b>2002</b>	800 – 1500	300 – 450	250 – 350
<b>2003</b>	900 – 1800	450 – 700	450 – 550
<b>2004</b>	1000 – 2000	550 – 900	550 – 700
<b>2005</b>	1000 – 2200	650 – 900	600 – 800
<b>2006</b>	1500 – 3500	850 – 1200	850 – 1100
<b>2009</b>	3500 – 6000	sd	1450 – 1700
<b>2010</b>	4000 – 8000	sd	1500 – 1800
<b>2013</b>	4500 – 7500	2600 – 3000	2300 – 2800

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información provista por la revista *Márgenes Agropecuarios*.

#### **4. La disputa por la renta de la tierra entre las fracciones del capital agrario: ganadores y perdedores**

La competencia enfrenta, entonces, al capital con el capital, al trabajo con el trabajo, a la propiedad de la tierra con la propiedad de la tierra y del mismo modo a cada uno de estos elementos con los otros dos [...] La consecuencia de esto es que ya, bajo relaciones corrientes, el gran capital y la gran propiedad de la tierra se devoran al capital y a la propiedad pequeños, según el derecho del más fuerte: la centralización de la propiedad. En las crisis del comercio y de la agricultura, esta centralización se desarrolla mucho más rápido (Engels, [1844] 2006: 35-36).

El acceso al negocio agropecuario y la posibilidad de éxito en él estarían determinados principalmente por dos cuestiones centrales: el acceso al financiamiento para poner en producción determinada porción de tierra y el *know how* de las empresas. No obstante, el primer aspecto tendría mayor relevancia que el segundo dado que constituye el factor limitante del negocio. En este sentido, los grandes arrendatarios capitalistas, al contar con una capacidad financiera superior y una gran dispersión del riesgo debido a la escala de producción que manejan, cuentan con la posibilidad de asumir menores niveles en sus resultados económicos en comparación con sus competidores, situación que los vuelve más competitivos en la disputa por el acceso a la tierra en general, y a los mejores lotes en particular <sup>22</sup>. De este modo, la gran diferencia de estos agentes se refleja, por las razones antes señaladas, en la capacidad de superficie a tomar en alquiler, independientemente de la que hayan tomado en una campaña específica.

Al respecto, un rasgo específico de los PS es que les cobran a sus inversores la administración por cada hectárea operada, más allá del resultado económico obtenido en cada año particular. Esto explica en parte que estén dispuestos a correr mayores riesgos, pagando en algunos casos valores de alquiler desproporcionados en relación al potencial de rendimiento de los lotes en un año normal; es decir, estarían trabajando prácticamente al límite. Otra de las características de estos agentes es la propensión a disminuir los costos fijos y la estructura de operaciones, no sólo a partir de la

tercerización de labores (fenómeno ampliamente conocido) sino también del propio manejo o gestión de los lotes. En este sentido, un profesional que le administra los lotes a un PS nos detallaba el cambio en su vínculo laboral con la empresa en el último año, cuando pasó de una relación laboral formal hacia una situación más “flexible”:

Ahora nosotros, en vez de estar en relación de dependencia de ellos, en vez de estar como empleados, directamente les administramos los campos a ellos. Nosotros les cobramos 35 dólares por hectárea [...] nosotros ponemos la camioneta, el gasoil [...] eso cambió a partir de este año; el año pasado [2012] nos pagaban un sueldo y nos daban la camioneta y todos los viáticos (E-3: profesional que le administra los campos a un PS).

En cuanto al segundo punto, referido al *know how* de las empresas, la situación podría ser diferente respecto del tipo de agente que presenta mayores ventajas. En este sentido, las empresas agrícolas locales LPS con estructuras más pequeñas y ágiles parecieran sacar provecho de tales características. En este tipo de empresas, los gerenciadorees y operadores están a diario ocupándose del negocio, lo cual les permite tener más plasticidad en sus decisiones. La situación de los grandes grupos es diferente; en ellos, los gerenciadorees no están en el día a día del negocio sino que cuentan con operadores “locales” <sup>23</sup>, que generalmente trabajan con protocolos de producción.

A simple vista pareciera que los agentes socioprodutivos que podemos nuclear bajo la figura de PS, que comprende firmas de diverso tamaño, las EAE y un grupo de empresas agrícolas locales, se presentan como actores más dinámicos y por lo tanto capaces de apropiarse de mayores porciones de la renta y la ganancia del sector agropecuario en el territorio analizado. No obstante, otro de los agentes socioeconómicos del agro, que hemos definido como CLT, presentaría una situación intermedia: por momentos logra apropiarse de elevados niveles de ganancia, y por momentos afrontaría serias complicaciones para mantener su escala de trabajo.

Al respecto, un chacarero local nos comentaba la dificultad que implica competir con los PS para acceder a escalas adecuadas de trabajo:

Un pequeño productor, como en el caso mío, no puede competir. Tenés posibilidad por otro lado, por la forma de trabajar, cierta relación con algún propietario [pero] con la capacidad financiera que tienen ellos, es difícil competir con lo que pagan ellos los campos [...] y el tema está difícil. Se te achica el área de siembra, no es tan sencillo [...] tener lo óptimo, que debe ser alrededor de 1.000 hectáreas, te cuesta (E-9: CLT).

Asimismo, el entrevistado afirmaba que muchos chacareros deben prestar servicios a terceros para poder permanecer en la actividad: “Por ahí te ves con la necesidad, teniendo tiempo, de salir a hacer servicios [...] muchos de los pequeños productores que hacen alrededor de mil hectáreas, mil y pico, dos mil alguno, en general, también venden servicios afuera” (E-9: CLT).

Claramente, en la pulseada por la renta agraria los PCL resultan perjudicados. Estos agentes acceden a ingresos que en general les permiten únicamente reproducir su fuerza de trabajo y mantener su capital, para lo cual deben ir renovando (aunque sea en forma gradual) su parque de maquinarias; de lo contrario, podrían quedar prácticamente expulsados del mercado de servicios agrícolas.

Al tratarse de una región donde la agricultura no es la actividad predominante, la competencia con contratistas externos disminuye en términos relativos. Sin embargo, esto no logra revertir la tendencia general que parece ir en otra dirección, lo cual implica que el sector de los PCL de labores vaya quedando relegado del negocio, y que sólo accedan a trabajos específicos y ocasionales, generalmente en pequeñas parcelas de los estratos inferiores de la producción o ante la ocurrencia de imprevistos de sus competidores.

Una situación particular en la que vale la pena indagar es el tipo de vínculo que suelen establecer las empresas prestadoras de servicios agrícolas con los PS. En muchas oportunidades, el tipo de relación establecida implica un grado de condicionamiento importante por parte de los grandes grupos de siembra sobre las empresas contratistas, debido a que aquellos cuentan con diferentes mecanismos que les permiten obtener innumerables beneficios en la capacidad de negociación. Al respecto, un chacarero local nos relataba:

Generalmente, [por] el servicio, el pool de siembra te paga el piso, o sea que está trabajando con valores [con los que] acá tampoco se puede competir, porque te viene gente de afuera, prácticamente por el costo [...] eso es dañino, porque te encontrás que se te destruye el equipo y te descapitalizás. Al que viene de afuera, que ya está trabajando con *pool/s*, les dan mucho volumen, mucho movimiento y trabaja con otros valores (E-9: titular de una empresa agrícola local de pequeña escala).

En la misma línea, los titulares de una pequeña empresa agrícola local (CLT) nos relataban cómo algunos chacareros han perdido lotes en manos de los PS y pasan a prestarles servicios agrícolas a estos agentes: “Siguen trabajándoles a esos grupos [...] y no se puede alquilar automáticamente: mucha plata para un chacarero chico. Así no se puede [...] acá mi primo les siembra mucho a X [se refiere a un PS] ellos pelean los precios a muerte [...] dice que le tironean mal todos los precios” (E-10: titulares de una pequeña empresa agrícola local).

Muzlera (2011) aborda la cuestión de los vínculos que se establecen entre productores y contratistas de servicios, y las posiciones de vulnerabilidad que enfrenta cada parte. El autor sostiene que el incremento en la oferta de servicios de maquinaria agrícola de la última década implica que los productores exijan en cada campaña maquinarias más modernas y de mayor potencia. De esta manera, los pequeños contratistas generalmente trabajan para un solo productor, en muchos casos para PS, que les exigen mantener actualizado su parque de maquinarias para asegurarles la contratación. El autor afirma que las empresas contratistas de menor escala <sup>24</sup> “terminan perdiendo

capacidad de negociación con el productor, acatando las solicitudes de éste como si fuese un empleado, pero corriendo con todos los riesgos” (Muzlera, 2011: 280). De este modo, los hechos mencionados contribuyen a que el sector de empresas contratistas aparezca en la actualidad como uno de los agentes más subordinados dentro de las diferentes fracciones del capital agrario.

#### **4.1. Tensiones visibles y latentes entre los sujetos sociales agrarios**

Como ya hemos mencionado, pareciera que en los últimos años la ecuación económica de las actividades agrícolas viene cambiando. En la mayoría de las entrevistas, los agentes vinculados directamente con dichas actividades coinciden en que los márgenes actuales de la agricultura ya no son tan elevados como los alcanzados en años anteriores (2002-2010), lo cual implica un ajuste de la rentabilidad que modifica la porción de ingresos obtenida por los distintos agentes que intervienen en el negocio.

De esta manera, emerge a la luz parte de la disputa por la apropiación de la riqueza generada, que involucra a algunos actores: *pools* de siembra externos, empresas agrícolas externas de gran escala, empresas agrícolas locales, chacareros tradicionales, contratistas y rentistas, que representan diferentes fracciones del capital agrario; y permanecen en las sombras, o al menos en un segundo plano, las disputas entre dichas fracciones (representantes del capital) y los sectores cuyo principal ingreso depende de la venta de su fuerza de trabajo.

En cuanto al primer aspecto, un sector de los entrevistados plantea que los grandes ganadores en los últimos años han sido los propietarios de los campos. Su opinión consiste en que estos actores perciben una importante porción de los ingresos de la producción, en carácter de renta, prácticamente sin correr ningún tipo de riesgo. En este sentido, uno de los entrevistados afirmaba:

[...] este año la variable va a ser que todos los pequeños productores, medianos y *pools* medianos, y por ahí grandes también, van a ajustar su negocio tratando de bajar los alquileres en quintales. Este año le toca perder o ceder al gran ganador de esta película, que ha sido durante 10 o 15 años los dueños de campo (E-8: titular de una empresa agrícola local de mediana escala).

Más allá de comprender que la situación de los propietarios tampoco es la misma que en años anteriores, es decir que los números también se han ajustado de alguna manera para ellos, el entrevistado afirmaba que los diversos agentes de la producción se pondrían más firmes en la negociación por el precio de los alquileres en la campaña siguiente (2013/2014): “Se van a quedar muchos con el campo sin alquilar, porque la gente definitivamente está decidida: lo que no le es medianamente negocio lo va a dejar, va a haber campos que van a quedar sin alquilar” (E-8: titular de una empresa agrícola local de mediana escala).

Evidentemente, en años anteriores, cuando los márgenes de la actividad eran abultados, la disputa entre los participantes era más matizada. Pero el ajuste de los números profundiza las tensiones, lo

cual se traduce claramente en la percepción de algunos agentes sobre los titulares de las explotaciones agropecuarias, al menos los que operan como rentistas de parte de sus predios:

Hoy el dueño del campo que tiene 200 hectáreas anda de camisita [...], tomando un café [...] el tipo ese hace 30 años, todo engrasado, laboraba como un perro y se moría a los 70 años de tanto laburar. Hoy es todo al revés. Entonces yo he ido a ver campos, y los tipos te dicen [...] “yo ahora en abril necesito la cuota de todos los meses”. La cabeza del tipo es “todos los meses”. “¿Cuánto me pertenece?” 10 quintales son [...] quieren cobrar por mes para que todos los meses ¡para no trabajar! y ganar guita, ¿me entendés? y ese campo se lo dejó el padre, ni siquiera lo lograron ellos (E-8: profesional que le administra los campos a un PS).

En nuestra investigación no hemos profundizado sobre la situación de los propietarios de los campos y su vinculación con la cesión de tierras en alquiler; es decir, desconocemos si arriendan una parte minoritaria o la mayoría de sus establecimientos, o si mediante la renta percibida toman tierra en alquiler que por condiciones particulares (aptitud del suelo, ubicación geográfica, precios) se ajusta mejor a su proyecto productivo. No obstante, según las condiciones edáficas de los partidos de Chascomús y Lezama, es probable que la cesión de tierras en alquiler involucre una fracción, minoritaria en la mayoría de los casos <sup>25</sup>, de la superficie total del predio.

Hernández, Muzi y Fossa Riglos (2013) indican que la totalidad de propietarios que ceden tierra en alquiler no representan rentistas puros (que sólo viven de rentas). Las autoras sostienen que es necesario complejizar la mirada sobre el rentismo para dar cuenta de la diversidad de formas en que se expresa este fenómeno y al mismo tiempo señalar los rasgos centrales de sus principales figuras. Dentro de la categoría *rentista*, su trabajo distingue los siguientes perfiles: productores que por cuestiones de edad se han retirado de la actividad (fracción mayoritaria de la categoría) y no cuentan con hijos que se encarguen del negocio, personas dedicadas a otra actividad laboral que heredan un campo y titulares que, encontrándose en una edad laboral activa, no reinvierten la renta percibida por el alquiler de su establecimiento en otras actividades económicas y el ingreso familiar depende exclusivamente de sus bienes inmuebles (urbanos y/o rurales).

Las autoras afirman que el último perfil descrito es percibido de manera negativa por los agentes locales involucrados en la actividad. Asimismo, encontraron que ante un contexto tan desfavorable para el sector como la sequía de fines del año 2008 <sup>26</sup>, se dieron fuertes tensiones entre los rentistas y los arrendatarios respecto al valor y al pago de los alquileres, calificados por estos últimos como irracionales y producto de la “burbuja sojera” <sup>27</sup>. El trabajo sostiene que este hecho trajo a la luz “la fragilidad de un sistema de producción tan concentrado, con grandes desigualdades en el acceso al mercado de alquiler de tierras y con una ecuación costos / ganancias supeditada a la dinámica de los grandes jugadores del *agribusiness*” (Hernández, Muzi y Fossa Riglos, 2013: 166).

En la entrevista mencionada más arriba, el asesor que presta sus servicios a un PS sostenía que entre algunos de los agentes que intervienen en el negocio se estaría tratando de acordar un criterio

para que los dueños de los campos tomen parte del riesgo: “En los últimos tiempos [...] todos los dueños de los *pools* estos [lo] que nos quieren como contagiar también a nosotros es que el dueño del campo tiene que arriesgar también, como arriesga el tipo que te lo siembra [...] entonces lo que se quiere hacer es decir ‘Bueno, vamos a arriesgar todos’” (E-3: profesional que le administra los campos a un PS).

Este hecho podría poner en cuestión que el desacople entre la lógica productiva y la lógica rentística logre consolidarse en los próximos años, siendo probable que con el tiempo las fracciones en pugna, de acuerdo con su capacidad de fuerzas, intenten presionar para ajustar los valores de los alquileres en relación con los precios de los *commodities* y las condiciones de producción.

Como hemos señalado en apartados anteriores, las tensiones también se expresan de manera evidente entre los agentes que compiten directamente por el acceso a los lotes de producción. En general, los chacareros y empresas locales tienen una imagen muy negativa de los *pools* de siembra externos, argumentando que utilizan una serie de mecanismos desleales de competencia y que de la porción de ingresos que perciben, prácticamente nada se reinvierte en la zona. El sector de los contratistas también presenta tensiones frecuentes con aquellos agentes, vinculadas a la negociación por el precio de las labores y a otras condiciones de trabajo (plazos, equipo de maquinarias, etc.) que les exigen.

En cuanto a las disputas entre las fracciones del capital agrario y los trabajadores agrícolas, que se encargan de las tareas directas de la producción (tractoristas, operadores de sembradoras, pulverizadoras, cosechadoras, etc.), pareciera que en la actualidad las tensiones se expresan de un modo menos visible, lo cual no significa que no existan. Más aún, en la totalidad de las entrevistas realizadas a los agentes de las empresas agrícolas éstos coinciden en que la falta de mano de obra capacitada representa una de las principales limitantes de la producción en la región, lo cual obviamente, desde nuestra perspectiva, requiere de un análisis crítico que permita poner en cuestión dichas percepciones.

Al no haber recogido testimonios de trabajadores agrícolas, la información relevada resulta incompleta para un análisis de este tipo. Sin embargo, nos parece que no podíamos dejar de hacer al menos una breve mención sobre el tema, debido a la forma en que fue planteado en la totalidad de las entrevistas a los agentes de empresas agrícolas. En cuanto a la situación actual del estrato de los trabajadores agrícolas, consideramos que algunos fenómenos han profundizado su condición de precariedad, lo cual reforzaría su histórica posición de subordinación en la cadena de apropiación del valor generado en el agro.

Los cambios ocurridos en las últimas décadas en el medio rural tuvieron como consecuencia un fuerte impacto, no sólo en las condiciones de trabajo sino principalmente en las relaciones laborales del sector. En este sentido, hasta la década de 1970 el vínculo laboral de los trabajadores agrícolas los ataba de forma directa a las “distintas capas de chacareros, burgueses agrarios y terratenientes

capitalistas que organizaban directamente el proceso productivo en su predio o eran los dueños de los instrumentos de trabajo” (Villulla, 2010: 2). Durante los últimos treinta años, los trabajadores agrícolas de la región pampeana, fueron dependiendo cada vez más (en forma paulatina pero creciente) de la contratación directa de las empresas prestadoras de servicios (Villulla, 2010), lo cual no significa que se hayan desvinculado totalmente de otros sujetos agrarios sino que mantuvieron condiciones de vinculación mucho más indirectas, de modo similar al proceso de tercerización laboral desarrollado en los otros sectores de la economía.

Dicho fenómeno produjo la dispersión de los trabajadores agrícolas en miles de empresas contratistas que “en general nunca superan la contratación de veinte asalariados (incluyendo el personal administrativo) por cada una de ellas” (Villulla, 2010: 2). Asimismo, parte del personal se compone de asalariados temporarios, que sólo se vinculan a la actividad agrícola durante algunos meses (períodos de cosecha) y el resto del año deben vender su fuerza de trabajo en otro tipo de empleos. Teniendo en cuenta además que es común la movilidad territorial de estas empresas (algunas se desplazan por diferentes regiones según la época de cosecha en cada una de ellas), el resultado final del nuevo escenario que envuelve al mundo del trabajo agrícola se caracteriza por la invisibilidad de sus actores principales, los trabajadores (Villulla, 2015) (28).

## **5. Consideraciones finales**

Iniciamos este artículo con el objetivo central de identificar la diversidad de formas en las que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama. Para ello nos proponíamos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del territorio.

Las transformaciones a nivel macroeconómico del período post-devaluatorio, junto a los cambios tecnológicos en la producción agrícola, implicaron que durante la última década la región de estudio permitiera incorporar nuevas tierras al cultivo de granos. De este modo, comienza a resultar atractiva no sólo para las empresas agrícolas locales sino también para empresas externas, que hasta ese momento no habían demostrado demasiado interés en la zona.

Como consecuencia, se observa un incremento de la competencia entre diferentes actividades agropecuarias por el uso del suelo en la región, de modo tal que la agricultura, y centralmente el cultivo de soja, establecen las expectativas de renta, al menos de los mejores lotes. En este sentido, Pierri y Abramovsky (2010: 55) definen la renta sojera como “la ‘reina de las rentas’ en tanto determina las expectativas de renta de toda la tierra (de acuerdo a sus diferentes calidades) en el país”, y de manera indirecta establece los niveles de ganancia en el resto de las actividades agropecuarias.

Con respecto a los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos en la región, a simple vista pareciera que los estratos que podemos nuclear bajo la figura de *pools* de siembra, empresas agrícolas externas de gran escala y un grupo de empresas agrícolas locales se

presentan como actores más dinámicos, y por lo tanto capaces de apropiarse de mayores porciones de la renta y la ganancia del sector agropecuario en el territorio analizado.

En particular, los *pool/s* de siembra cuentan con la posibilidad de acceder a innumerables fuentes de financiamiento, lo que se traduce en una capacidad para el pago de arrendamientos elevados y así ganar la pulseada a las medianas y pequeñas empresas agropecuarias locales por el acceso a las mejores tierras. Al disminuir la inmovilización del capital que implicaría la compra de tierras (al menos gran parte de la superficie puesta en producción), dichos grupos mantienen una altísima agilidad y movilidad de capital, lo que les permite expandirse o achicarse de acuerdo con las coyunturas del negocio agrario. Además, cuentan con la posibilidad de soportar más de una campaña con resultados económicos negativos, hecho que normalmente puede llevar a la quiebra a medianas y pequeñas empresas que operan en el medio, y que se torna una situación mucho más delicada en el caso de los sectores de la producción familiar.

Otra de las características de estos agentes es la propensión a disminuir los costos fijos, no sólo a partir de la tercerización de labores (fenómeno ampliamente conocido) sino también del propio manejo o gestión de los lotes, estrategia implementada por algunas de estas firmas en los últimos años. Por último, una situación que ha sido mencionada en varios testimonios se refiere a que el tipo de estructura que caracteriza a los *pool/s* permite que, ante la ocurrencia de malos resultados económicos durante varias campañas, algunos de estos grupos puedan dismantelar sus operaciones con mayor facilidad que otros agentes, salir del negocio (dejando a su merced a los acreedores) y retornar más adelante en otras regiones y bajo nuevas formas jurídicas.

Otro de los agentes socioeconómicos del agro, que hemos definido como chacareros locales tradicionales, presentaría una situación intermedia, que por momentos logra apropiarse de elevados niveles de ganancia, y por momentos afrontaría serias complicaciones. No obstante, al menos en la región de estudio, su situación actual aparenta ser muy crítica, ya que presentan serias complicaciones en la competencia con los estratos más dinámicos por el acceso a los lotes, lo cual compromete la posibilidad de mantener su escala de trabajo. Incluso pudimos observar que en los últimos años muchas empresas de este estrato han comenzado a prestar servicios agrícolas a terceros, en un porcentaje cada vez más importante del total de su actividad económica, lo cual implica su reconversión, al menos parcial, en empresas contratistas de servicios.

Ciertamente, en la pulseada por la renta agraria los pequeños contratistas locales resultan los actores más perjudicados dentro de las fracciones del capital en el agro. Estos agentes acceden a pequeñas porciones de renta, que en general les permiten únicamente reproducir su fuerza de trabajo y mantener su capital, para lo cual deben ir renovando (aunque sea en forma gradual) su parque de maquinarias; de lo contrario, quedarían prácticamente expulsados del mercado de servicios agrícolas.

De acuerdo a los testimonios de los entrevistados, los márgenes de la actividad agrícola han disminuido en los últimos años (a partir de la campaña 2009/2010). Esta situación ha desencadenado



algunas tensiones más o menos evidentes entre los diferentes agentes que organizan la producción agrícola, y entre ellos y los propietarios de los campos que dan en arriendo parte o la totalidad de sus predios, es decir que actúan como rentistas en el negocio agrario. Las tensiones entre las distintas fracciones del capital agrario y los trabajadores agrícolas parecieran permanecer más “ocultas” o al menos no se expresan de una manera tan evidente, lo cual podría explicarse por las condiciones de invisibilidad y fragmentación que caracterizan la situación actual del estrato de los trabajadores agrícolas, pero también, quizás, por la escasez de estudios que pongan el foco en dicha cuestión.

En síntesis, el nuevo esquema de producción, denominado con el término *agronegocios*, no sólo se ha consolidado en las regiones netamente agrícolas del área pampeana sino que en los últimos años también ha avanzado sobre zonas tradicionalmente consideradas marginales para el cultivo de granos, como la región de estudio. Las nuevas reglas de juego han implicado la llegada de agentes externos, la consolidación de actores locales que se reconvierten y la subordinación de otros sectores. En la disputa por el uso de la tierra, los estratos de la pequeña producción resultan notablemente perjudicados, por lo que deben afrontar una situación muy crítica para persistir en la actividad.

En conclusión, se hace evidente que la imagen construida desde los sectores dominantes sobre los beneficios de las nuevas lógicas de organización de la producción y los negocios en el agro, en tanto modelo que potencia el desarrollo de los agentes con capacidad y decisión de innovar, y que permite que los diferentes actores ganen de manera correspondiente a su participación en los negocios agrarios, actuaría, en nuestra opinión, como un gran espejismo, que pone un manto de oscuridad sobre las tensiones y conflictos existentes, inherentes a las diferencias estructurales entre los agentes socioproductivos.

## **Agradecimientos**

Agradezco las innumerables contribuciones de la Dra. Clara Craviotti. También agradezco los comentarios de los evaluadores.

## **Notas**

[1](#) Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el IX Congreso Latinoamericano de Sociología Rural 2014. "Sociedades rurales latinoamericanas: diversidades, contratos y alternativas". ALASRU. México D. F., 6 al 11 de octubre de 2014.

[2](#) El 22 de diciembre de 2009 se promulgó la ley provincial N° 14.807 que establece la subdivisión del partido de Chascomús y la creación del partido de Lezama.

[3](#) Se tomaron 13 casos correspondientes a empresas agrícolas que operan en la zona, para lo cual se realizaron entrevistas a seis titulares de las firmas y siete responsables técnicos, buscando contemplar diferentes grados de responsabilidad de acuerdo con cada caso particular. Asimismo, se realizó una entrevista al responsable zonal de un centro de acopio y venta de insumos agrícolas, y al

responsable de una fábrica de aceite instalada en uno de los partidos, como informantes clave. Las entrevistas fueron realizadas en el período comprendido entre mayo del 2012 y abril del 2013.

[4](#) Algunos de los *pools* de siembra de mayor escala operaron en los años '90 mediante la figura legal de los Fondos Comunes Cerrados de Inversión (FCCI) y luego en la década del 2000 fueron reemplazados por los Fideicomisos Financieros (FF). Para profundizar sobre las características de estas figuras legales y otros aspectos del funcionamiento de los grandes *pools* de siembra, consúltense los trabajos de Fernández (2010a; 2012) y Caligaris (2015).

[5](#) La ley 22.298 de 1980 (redactada por el entonces ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz) propuso reformas a la ley 13.246 que regulaba los contratos de arrendamiento agropecuario, sancionada durante el gobierno peronista en 1948. La nueva ley consideraba que la tutela estatal hacia los chacareros era innecesaria debido a la equiparación de fuerzas entre arrendatarios y terratenientes (Fernández, 2010b).

[6](#) Las estimaciones realizadas por los autores hacia mediados de 1997 detectaron la existencia de 130 *pools* y fondos de inversión agrícola en la región pampeana (provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe), que ocupaban una superficie de 3.100.000 hectáreas, lo cual representaba el 17 % de la superficie agrícola total de la región.

[7](#) Esta transformación del agro argentino ha provocado un gran impacto en la estructura agraria, a través de un fuerte proceso de concentración de la producción, y la expulsión de una gran cantidad de unidades productivas y productores (Azcué Ameghino, 2004; Balsa, 2006; Craviotti, 2010; Gras, 2006; Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005). Según los datos del CNA 2002, se observa que la disminución adquiere su mayor expresión (26%) entre las unidades de hasta 200 hectáreas. En total, estos estratos —en los que comúnmente se ubican las explotaciones de tipo familiar— registran 75.293 unidades menos que en el CNA 1988, lo cual representa cerca del 93% de la disminución total de explotaciones e indica que el desplazamiento se condensa principalmente en las unidades de menor superficie (Gras, 2006).

[8](#) Es necesario aclarar que en la actualidad la porción de superficie operada por *pools* de siembra seguramente no es mayoritaria en términos cuantitativos, excepto que se confunda superficie bajo arrendamiento con la operada por *pools*. Sin embargo, los cambios en la forma de organización de la producción pueden observarse parcialmente mediante algunos datos censales de los años 1988 y 2002: la superficie de propiedades explotadas exclusivamente por los dueños tiende a reducirse en un 11 %, mientras que las áreas explotadas por propiedad combinada (dueño y arrendamientos, contratos accidentales y aparcería) crece un 25 %, a la vez que las hectáreas explotadas por empresas por contratos aumenta en un 28 %. Estas variaciones son más pronunciadas en la región pampeana y en el NOA, donde se observan las expansiones del nuevo modelo agrícola (Bisang, Anlló y Campi, 2008).

[9](#) Para profundizar sobre los pilares en los que se sostiene el modelo de agronegocios en el caso argentino, consúltense el trabajo de Gras y Hernández (2013).

[10](#) Hacia finales de 2001, con el colapso del plan de convertibilidad y el consecuente abandono de la paridad cambiaria del peso con el dólar, cambian las condiciones macroeconómicas y sectoriales del país. Se produce una fuerte recuperación de la competitividad de los bienes intercambiables, sobre todo de los agroalimentarios. Gorenstein, Napal, y Barbero (2009) afirman que, en dicho contexto, la mayor parte de las acciones y programas se orientan al aumento de la competitividad en los mercados mundiales, concordante con el sesgo exodirigido e indiferenciado de la política sectorial, situación que reforzaría la posición relativa de los grandes capitales que operan en la agricultura. Según estos autores, si bien la mejora en los precios relativos y la devaluación y el alza de precios internacionales han favorecido la ecuación económica de explotaciones agropecuarias de pequeños y medianos productores, se puede inferir que estas modificaciones no alcanzan para frenar la tendencia estructural de desplazamiento (económico y tecnológico) que enfrentan estos sectores. En la misma línea, Teubal (2006) plantea que la crisis del 2001 / 2002 no modificó las tendencias que se venían dando. El autor especifica que el modelo de agricultura industrial centrado sobre el cultivo de soja siguió siendo prominente, “favorecido por políticas públicas que consideraban importantes sus efectos positivos sobre el desarrollo de sustanciales superávits de la balanza comercial y fiscal”

(Teubal, 2006: 75). Por su parte, Tsakoumagkos (2013) sostiene que las tendencias generales que impone el proceso de concentración, centralización y transnacionalización del capital resultan hegemónicas en la determinación de las principales transformaciones productivas, tecnológicas, económicas y sociales en el agro pampeano. No obstante, resultan compatibles con la presencia de cierta heterogeneidad de sujetos sociales, unidades productivas y formas de articulación entre los sujetos y las unidades, que se verifican en una dinámica de adaptación y resistencias. De acuerdo con estos trabajos y otros que no hemos citado, el proceso de disminución y expulsión de unidades productivas en el agro pampeano no sería una cuestión de los años '90 sino que continuaría vigente en la actualidad. Más allá de que no haya información censal que pueda ilustrar dicha tendencia, hay una serie de investigaciones específicas que permiten sostener dicha hipótesis.

11 Según las estimaciones de Diego White, alrededor del 50% de la superficie sembrada actualmente en la pampa húmeda corresponde a tierras arrendadas o alquiladas por terceros (Barsky y Dávila, 2009). De acuerdo con estimaciones de otra investigación, la superficie pampeana operada bajo esa modalidad alcanzaría el 70% (García, García, Rodríguez y Rofman, 2008). Si bien, como mencionamos en una de las notas anteriores, la totalidad de la superficie arrendada no es controlada por *pools* de siembra, un porcentaje importante de ella dependería de alguna variante de dicha forma de organizar la producción. En esta línea, Gras y Hernández (2013) sostienen que el modelo de agronegocios, en sus diversas modalidades productivas, hoy domina el 80% de la producción agrícola argentina.

12 Dentro de la agricultura empresarial que opera en la región pampeana, existe una gran heterogeneidad de agentes que han sostenido la expansión del cultivo de soja durante las últimas dos décadas (Gras, 2012). En ese contexto, emerge un reducido grupo de megaempresas dedicadas a la producción de *commodities* agrícolas, algunas bajo la modalidad de *pools* de siembra, que operan superficies realmente importantes (en algunos casos, superiores a las 200 mil hectáreas) y representan uno de los sectores más dinámicos del agro en la actualidad. Para profundizar sobre el conocimiento de estas megaempresas, consúltense los trabajos de Barsky y Dávila (2009) y Gras y Sosa Varrotti (2013).

13 Hay que tener en cuenta que las diferencias con la superficie total del partido tiene que ver con que el Censo sólo relevó superficie agropecuaria (por lo tanto, dejó afuera lagunas) y además puede haber subcaptación.

14 Honorable Consejo Deliberante del partido de Chascomús- Convenio consultora Territorium. Estudio "Hipótesis Territoriales para Chascomús y Lezama. Evaluación de prefactibilidad de una posible división territorial del Partido de Chascomús en dos nuevos Distritos". (2006). Informe final. Prof. Dr. Horacio Bozzano (Director) y equipo. La Plata, Argentina.

15 Las tres empresas entrevistadas que integran este grupo administraban fideicomisos financieros al momento de realizarse las entrevistas.

16 Cabe aclarar que las superficies mencionadas para todas las empresas agrícolas son estimaciones sobre la base de lo que los agentes entrevistados nos relataron respecto a la empresa donde trabajan o de la cual son titulares. En general priorizamos el número arrojado por los agentes de la propia empresa para cada situación, excepto en un caso en el que no pudimos concretar la entrevista con el agente de la firma correspondiente.

17 Una de las empresas analizadas que opera sobre 3.000 hectáreas de terceros se encontraría en una situación intermedia entre este estrato (CLT) y el de las empresas agrícolas locales LPS, con características de ambas tipologías.

18 Sólo dos del total de empresas entrevistadas contaban con mano de obra familiar prácticamente de manera exclusiva. En uno de los casos (CLT), el equipo de trabajo era conformado por el titular y sus tres hijos, mientras que en el otro (PCL) los titulares (dos hermanos) eran acompañados por los hijos de ambos (dos y uno, respectivamente). Asimismo, en el primer caso tomaban trabajadores no familiares en momentos específicos, mediante arreglos informales.

[19](#) Esto no quiere decir que no se hubiesen sembrado algunos lotes de soja con anterioridad a esa fecha; no obstante, a partir de esos años se incrementó en forma considerable la superficie sembrada con la oleaginosa.

[20](#) En nuestro trabajo de campo los entrevistados nombraban este tipo de modalidad como *contratos* o *arreglos de aparcería*.

[21](#) En trabajos anteriores hemos abordado la vinculación entre los cambios en el escenario agrario local (ingreso de nuevos agentes, intensificación de la competencia por el uso del suelo) y su impacto sobre el estrato de la producción familiar láctea. Podemos recuperar de manera muy sintética que ninguna de las unidades familiares analizadas cede tierra en alquiler; incluso, más de la mitad incrementa la superficie del predio mediante el alquiler de fracciones de campos vecinos (establecimientos colindantes o cercanos) o, directamente, en dos casos las familias no cuentan con la propiedad de la explotación, la cual usufructúan a través del arrendamiento total del predio. Teniendo en cuenta el incremento en el valor de los alquileres (período 2002-2013) producto de la intensificación del uso del suelo en la región, tal situación podría representar una debilidad para esos establecimientos, con elevados riesgos para mantener su escala de producción. Si bien este proceso puede darse por el uso directo de la tierra con fines agrícolas, también existen arrendamientos para la realización de actividades ganaderas desplazadas de zonas con mayor aptitud agrícola del mismo partido. Consúltense Vértiz (2014a; 2014b).

[22](#) Para profundizar sobre las diferentes ventajas que presentan los grandes capitales arrendatarios en la competencia por el acceso al uso del suelo, consúltense los trabajos de Fernández (2010a; 2012) y Caligaris (2015) mencionados en nota 4.

[23](#) Cabe aclarar que los operadores de estas empresas tienen a cargo una zona, que puede abarcar varios partidos, y en general no son originarios de la región o al menos no es una condición para ser contratados por los grandes grupos de siembra.

[24](#) El autor especifica que el hecho de que estas empresas representen los estratos más pequeños del universo del contratismo de labores no implica que cuenten con maquinarias obsoletas o pequeñas.

[25](#) En algunas regiones de ambos partidos, que presentan condiciones edáficas más homogéneas y de mayor capacidad de uso agrícola, seguramente habrá propietarios que ceden la totalidad de sus predios en alquiler.

[26](#) La campaña agrícola 2008-2009 sufrió la sequía más importante del país en los últimos setenta años.

[27](#) Figura entre comillas en el texto original.

[28](#) Para profundizar sobre la situación actual de los trabajadores agrícolas de la región pampeana, consúltense Villulla (2015).

## Referencias bibliográficas

Azcuy Ameghino, E. (2004). *Trincheras en la historia. Historiografía, marxismo y debates*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Azcuy Ameghino, E. (2007). 'Prueba a nombrar de memoria cinco empresas que estén explotando campos...' Propiedad y renta de la tierra en Argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 26 y 27, 123-140.

Balsa, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937 – 1988*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Barsky, O. y Dávila, M. (2009). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.

Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, 48 (190-191), 165-205.

Caligaris, G. (2015). Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes pools de siembra. *Mundo Agrario*, 16 (31). Recuperado de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n31a02>

Craviotti, C. (2007). Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino. *Revista de la CEPAL*, N° 92, 163-174.

Craviotti, C. (2010). "Los microemprendedores y sus estrategias en el contexto de las transformaciones productivas pampeanas". En Craviotti, C. (Comp.). *La otra agricultura. Trayectorias y estrategias de microemprendedores pampeanos* (pp. 83-106). Buenos Aires: Biblos.

Craviotti, C. y Palacios, P. (2013). Estrategias de productores familiares en contextos socio-productivos adversos: La fruticultura familiar en el noreste de la provincia de Buenos Aires, Argentina. *Trabajo y Sociedad*, N° 20, 259-279.

Engels, F. [1844] (2006). "Esbozos para una crítica de la economía política". En Marx, K. *Manuscritos económico-filosóficos de 1844* (pp.1-40). Buenos Aires: Colihue Clásica.

Fernández, D. (2010a). Concentración económica en la región pampeana: El caso de los fideicomisos financieros. *Mundo agrario*, 11 (21). Recuperado de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v11n21a01/354>

Fernández, D. (2010b). Análisis de los límites que propone una ley de arrendamientos a la concentración económica en la región pampeana. *Documentos del CIEA*, N° 5, 45-71.

Fernández, D. (2012). "La organización de la gran empresa mediante nuevos instrumentos financieros en la primera década del siglo XXI". En Azcuy Ameghino, E.; Castillo, P.; Fernández, D.; Ortega, L.; Pierri, J.; Romero Wimer, F. y Villulla, J. M. *Estudios agrarios y agroindustriales* (pp. 93-135). Buenos Aires: Imago Mundi.

García, A.; García, L.; Rodríguez, E. y Rofman, A. (2008). Los dos "campos" argentinos. Estudio de las relaciones asimétricas y diseño de estrategias para el desarrollo rural. Ponencia presentada en las *II Jornadas de Investigadores en Economías Regionales*, CEUR-UNICEN. Tandil.

Gorenstein, S.; Napal, M. y Barbero, A. (2009). Desafíos del desarrollo rural en Argentina: una lectura desde un territorio de la pampa húmeda. *Economía, Sociedad y Territorio*, IX (29), 119-143.

Graciano Da Silva, J. (1994). Complejos agroindustriales y otros complejos. *Agricultura y Sociedad*, N° 72, 205-240.

Gras, C. (2006). Redefinición de la vida rural en el contexto de la modernización: Relatos de "ganadores" y "perdedores" en una comunidad rural en la región pampeana argentina. *VII Congreso Latino-Americano de Sociología rural, ALASRU*. Quito, 20 al 22 de noviembre 2006.

Gras, C. (2012). Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, 12(24). Recuperado de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v12n24a04/2142>

Gras, C. y Hernández, V. (2013). "Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales". En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 17-46). Buenos Aires: Biblos.

Gras, C. y Sosa Varrotti, A. (2013). "El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias". En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 215-236). Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V. (2009). "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas". En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp. 39-64). Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V.; Fossa Riglos, M. F. y Muzi, M. E. (2013). "Agrociudades pampeanas: usos del territorio". En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 123-149). Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V.; Muzi, M.E. y Fossa Riglos, M.F. (2013). "Figuras socioprodutivas de la ruralidad globalizada". En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 151-169). Buenos Aires: Biblos.

Murmis, M. (1998). "Agro argentino: algunos problemas para su análisis". En Giarracca, N. y Cloquell, S. (Comps.). *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales* (pp. 205-248). Buenos Aires: La Colmena.

Murmis, M. y Murmis, M. R. (2012). El caso de Argentina. En Soto Baquero, F. y Gómez, S. (Coords.) *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización* (pp. 15-57). Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Muzlera, J. (2011). "Agricultura familiar y contratismo de maquinaria agrícola a comienzos del siglo". En López Castro, N. y Prividera, G. *Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana* (pp. 265-285). Buenos Aires: CICCUS.

Pierri, J. y Abramovsky, M. (2010). Consideraciones sobre la inserción internacional del complejo sojero: ¿una economía de enclave "sui generis" del siglo XXI? *Documentos del CIEA*, N° 6, 31-63.

Posada, M. y Martínez De Ibarreta, M. (1998). Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana. *Realidad Económica*, N° 153, 112-135.

Posada, M.; Martínez De Ibarreta, M. y Pucciarelli, P. (1996). Agroindustria y cambio tecnológico. Elementos para su análisis en América latina. *Problemas del Desarrollo*, 27(105), 81-105.

Rearte, D. (2010). Situación actual y prospectiva de la producción de carne vacuna. Programa Nacional de Carnes. INTA.

Teubal, M. (2002). "Globalización y nueva ruralidad en América Latina". En Giarracca, N. (Comp.). *¿Nueva Ruralidad en América Latina?* (pp. 45-65). Buenos Aires: CLACSO.

Teubal, M. (2006). Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los commodities. *Realidad Económica*, N° 220, 71-96.

Teubal, M.; Domínguez, D. y Sabatino, P. (2005). "Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema agroalimentario". En Giarracca, N. y Teubal, M. (Coords.). *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad* (pp.37-78). Buenos Aires: Alianza.

Tort, M. I. (1983). *Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda*. CEIL. Documento de trabajo N° 11.

Tsakoumagkos, P. (2013). "Agricultores familiares y agriculturización bonaerense. El caso de San Andrés de Giles (provincia de Buenos Aires)". En Gasselin, P., Cloquell, S. y Mosciaro, M. (Comps.). *Adaptación y transformaciones de las agriculturas pampeanas a inicios del siglo XXI* (pp. 91-130). Buenos Aires: CICCUS.

Villulla, J. M. (2010). Las cosechas récord y sus trabajadores "invisibles": los asalariados agrícolas y el contratismo de servicios en la pampa húmeda. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 33, 129-151.

Villulla, J. M. y Amarilla, C. (2011). ¿Qué es un contratista? Una síntesis crítica para un intento de caracterización social. *VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, CIEA, FCE-UBA.

Villulla, J. M. (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Buenos Aires: Cienflores.