

El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: producción y servicios en la región pampeana

Valeria Hernández *; José Muzlera **

* Universidad Nacional de San Martín, Argentina - Institut de Recherche pour le Développement, Francia;

** Centro de Estudios de la Argentina Rural, Universidad Nacional de Quilmes - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina
hernandez.vale@yahoo.com; jmuzlera@gmail.com

Cita sugerida: Hernández, V., y Muzlera, J. (2016). El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: producción y servicios en la región pampeana. *Mundo Agrario*, 17(34), e005. Recuperado de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv17n34a05>

Resumen

Si bien existen estudios sobre el desarrollo de los prestadores de servicios agropecuarios de labores culturales -“contratistas” en la jerga nativa-, a lo largo del siglo XX, el crecimiento exponencial de esta actividad y las vertiginosas dinámicas de innovación tecnológica para el agro en relación a este rubro, han abierto nuevos interrogantes respecto de las características productivas y las identidades construidas por estos sujetos. El objetivo de este trabajo es dar cuenta de las distintas estrategias desplegadas respecto a la compra-venta de servicios por parte de estos actores de la producción agrícola, así como también comprender cómo estas estrategias se relacionan con el modelo productivo predominante. El acercamiento que proponemos a continuación, es en base a un relevamiento cuantitativo de hogares de productores agropecuarios (provincias de Buenos Aires y de Santa Fe) y a entrevistas cualitativas sobre trayectorias de vida y empresariales. A partir de la construcción de estos datos analizamos las características de aquellos que implementaron la prestación de servicios agrícolas, en base a las dimensiones materiales e identitarias estudiadas.

Palabras clave: Contratismo; Estrategias productivas; Identidades; Agro pampeano; Agronegocio.

Custom farming and its integration into the agrobusiness model: production and services in the Pampa region

Abstract

Although there are studies about the development of agricultural service providers –“custom farmers” in the local jargon- the exponential growth of this activity throughout the XX century and the dynamics of technological innovation for the agro in connection to this field have posed new questions related to the productive characteristics and the identities built by these subjects. In the approach that follows and which is based on a sample of agricultural producers (provinces of Santa Fe and Buenos Aires) and on qualitative interviews about life stories and business history, we analyzed the characteristics of those who implemented the provision of agricultural services. Taking into account the material and identity dimensions studied we will seek to account for the different strategies displayed regarding the purchase-sale of services by these actors of agricultural production as well as to understand how these strategies are related to the predominant production model.

Key Words: Custom farming; Productive strategies; Identities; Pampa agriculture.

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 4.0 Internacional
http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_AR



Introducción

La tercerización de distintas tareas agrícolas y las múltiples competencias desarrolladas por los productores son dos de las características más destacadas del agro pampeano de las últimas décadas (Azcu y Ameghino, 2007; Gras y Hernández 2013; Murmis y Murmis, 2010; Ordoñez y Nichols, 2003; Sosa Varrotti, 2015). Si bien el contratismo es una actividad presente en el sector agropecuario argentino desde hace más de siglo y medio (Barsky y Gelman, 2009; Devoto, 1989), en el marco del proceso de consolidación del modelo de agronegocios (Gras & Hernández, 2009, 2013 y 2014) esta figura asumió un rol clave a partir de mediados de los años 90, llegando en la actualidad a trabajar entre el 70% y el 85% de la superficie de los principales cultivos de exportación (Peretti, 2013: 37). Tal como surge de los estudios sobre este eslabón del modelo (Barsky y Dávila, 2008; Hernández, Fossa Riglos, & Muzzi, 2013b; Intaschi, 2010; Llovet, 1991; Muzlera, 2013), los prestadores de servicios no constituyen un conjunto socioprofesional con características homogéneas ni a nivel de su origen social ni de las trayectorias de su formación ni, incluso, en relación al tipo de organización de su trabajo (individual, empresarial). Junto a los prestadores que diversifican la cartera de servicios ofrecidos existen otros que se especializan en una sola actividad (siembra, cosecha o fumigación). Hay empresas que compran equipos cada vez más sofisticados con alta rotación de los mismos y se desplazan cientos de kilómetros durante varios meses para vender sus servicios, pero existen también quienes de modo exitoso se organizan en torno a equipos más modestos y de mayor antigüedad cuyo radio de trabajo coincide con el de residencia del empresario responsable. En relación a la formación, también podemos identificar diversas trayectorias: hay quienes actualizan sus competencias de manera continuada, vía jornadas de capacitación ofrecidas por instituciones privadas o públicas, y quienes sólo han completado sus estudios primarios o secundarios y no han vuelto al sistema de educación formal (ni público ni privado), sino que “se las arreglan con los conocimientos transmitidos de boca en boca” en sus redes de contactos. A nivel financiero, algunos prestadores se capitalizan tomando deuda mientras que otros ven esta estrategia “muy arriesgada” y la evitan. Asimismo, la literatura señala diversos tipos de “modos de comercializar” en base al estilo de cliente con el que entablan relación: un servicio ofrecido a muchos pequeños clientes (generalmente, en el mercado local) o un servicio dependiente de una o dos grandes empresas (llevándolos a organizar una prestación más de tipo “nómada”) (Muzlera, 2013). Finalmente, podemos diferenciar a quienes hacen de la venta de servicios su única actividad y a quienes la desarrollan en paralelo a la actividad de producción.

Esta heterogeneidad típica de las ruralidades contemporáneas (Gómez Pellón, 2015) forma parte de los rasgos que permiten a este actor integrarse exitosamente en la dinámica del modelo de agronegocios tal como este se desarrolló en Argentina, garantizando la provisión de servicios agrícolas en las diferentes etapas de la economía nacional de los últimos 30 años. Cuando en los años 90, la paridad cambiaria estimuló la importación de equipos de labor agrícola y permitió modernizarse a una buena parte de los productores capitalizados, la prestación de servicios fue una estrategia para amortizar las inversiones realizadas. También en esa coyuntura, para muchos pequeños productores que no pudieron permanecer en la producción directa, la prestación de

servicios agrícolas se convirtió en una alternativa para asegurarse una renta (Gras, 2006). Luego, con el fin de la convertibilidad peso/dólar, el encarecimiento de los equipos privó a muchos productores de este recurso, al tiempo que estimuló a quienes los poseían a valorizarlos en el mercado de servicios. Frente a la crisis que se dio a partir de 2011, una parte de los contratistas aprovechó la retirada de los megaempresarios para alquilar tierras -solo o en asociación con los otros jugadores locales (propietario de la tierra, pequeño inversionista, acopiador, vendedor de insumos)- y armar su propia red de producción (La Nación, 2013 y 2015). Estos tres momentos muestran al contratismo con una capacidad de respuesta fundamental para permanecer en el sistema.

Otra configuración que deja ver el rol central del contratista en la dinámica adquirida por el modelo agronegocio "a la façon Argentina", es la experiencia brasilera de ciertos empresarios emblemáticos del agronegocio cuya aspiración a reproducir el sistema en ese país se vio frustrada. En efecto, razones legales impiden que la figura del contratista se desarrolle en Brasil, lo cual obligó a empresas como Los Grobo SRR o El Tejar SA a poner en marcha otras estrategias de producción que no se revelaron tan eficientes como estos empresarios esperaban. Así, tuvieron que revisar su optimismo inicial, replegar sus ambiciones translatinas y reorientar el negocio hacia otros eslabones del sistema, como los acopios y las empresas de insumos (Gras y Hernández, 2015). Este caso pone de relieve la relación intrínseca entre esta figura profesional y la tradición social y política en la que se enraíza.

Trabajos previos (Hernández e Intaschi, 2011; Lódola *et al*, 2005 y Muzlera, 2013) reconocen sub-categorías dentro de esta categoría general "contratistas", a partir de considerar distintas dimensiones de la actividad como el *know how* implicado en los servicios prestados, la relación al territorio o el perfil empresario. Respecto a este último, se puede identificar a los que sólo prestan servicio ("contratistas puros") y a los que combinan dicha actividad con la producción directa ("productores contratistas"). En este trabajo focalizaremos en aquellos que combinan la producción agropecuaria por cuenta propia y la prestación de servicios de maquinarias a terceros. La autoconstrucción en productor contratista o contratista productor es un proceso que puede originarse, dependiendo de la coyuntura histórica, en cualquiera de las dos actividades (Muzlera, 2015; Villulla & Chen, 2015).

En este trabajo nos interesa subrayar el rol de la actividad terciaria como refugio del productor familiar capitalizado. Diferentes trabajos han mostrado la relevancia que tuvo la estrategia del contratismo para muchos productores que, de este modo, lograron mantenerse dentro del sector con su rol durante los difíciles años 90 (Agüero, Rivarola & Maldonado, 2007; Azcuy Ameghino, 2009; Hernández & Intaschi, 2011; Villulla y Amarilla, 2011). Ello enfatiza la necesidad de analizar el contratismo en su relación con el resto de las categorías sociales del sistema agroproductivo; esto es, como parte de un campo social en donde las posiciones de los actores poseen una autonomía que siempre es relativa (a la estructura social total). En este artículo, con el objetivo de profundizar en los rasgos actuales que el productor contratista adquiere en el modelo de producción dominante en el agro argentino, vamos a centrarnos en los casos del relevamiento cuantitativo que combinan producción y prestación de servicios, intentando identificar con rigurosidad la diversidad de formas en que los "servicios" son jugados en los arreglos productivos relevados. Luego del primer apartado

dedicado a la metodología utilizada, abordaremos en la segunda sección, las principales características del productor contratista pampeano e intentaremos establecer las especificidades que adquiere la venta de servicio cuando es complementada con la actividad productiva. En tercer lugar, concluiremos sobre la dinámica territorial que desarrollan los protagonistas de este estudio al elegir la pluriactividad como estrategia de organización de su economía.

Algunas puntualizaciones metodológicas

El material que sirve de base a este análisis se generó, por un lado, en trabajos de campo realizados por los autores de manera separada, entre 2009 y 2011, en localidades de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe¹. Seleccionamos para este trabajo 25 entrevistas biográficas, otras 36 de tipo más informativa y también se realizaron 196 encuestas a hogares agropecuarios y referidas a la campaña agrícola 2010-2011, tuvieron lugar durante el mes de agosto de este último año. La encuesta fue realizada en el marco del proyecto internacional INTERRA y fue llevada adelante por un equipo de trabajo coordinado por Pascale Phélinas (economista rural) y Valeria Hernández (antropóloga social), ambas investigadoras del Institut de Recherche pour le Développement (IRD, Francia). En este relevamiento, referido en este trabajo como "Encuesta INTERRA", se incluía un apartado especial para actividad de venta de servicios. Que el hogar poseyera un miembro productor agropecuario era el requisito para realizar la encuesta. Esto quiere decir que todos los hogares encuestados eran hogares en los que al menos alguno de sus miembros era un productor agropecuario activo.

De un modo general, es importante señalar que en ambos distritos, los resultados de nuestros estudios verifican las tendencias registradas por los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002 que suelen tomarse como referencia en los estudios rurales de la Argentina contemporánea[.]². En relación a las características agroecológicas, en Junín, los hogares encuestados estaban vinculados a una zona (aproximadamente 100 mil hectáreas) en donde predominan los suelos de excelente o muy buena calidad agrícola, mientras que en San Justo, los hogares encuestados (igual superficie) poseen campos con suelos muy buenos, buenos, regulares o no aptos para la actividad agrícola. En cuanto a la historia de colonización de las tierras, tanto en una como en otra, se dio un proceso de fragmentación de los latifundios originales que llevó a una tenencia de parcelas medianas o pequeñas, completadas por algunas grandes en términos relativos (Hernández, Fossa Riglos y Muzzi, 2013a).

En base al registro de productores que se llevó a cabo en el marco de los trabajos de campo etnográficos, se elaboró una lista de hogares agropecuarios a partir de la cual se obtuvo una muestra al azar. Se encuestó dicha muestra y los resultados fueron procesados en 3 bases de datos: una sobre personas, donde se registraron variables sociodemográficas típicas, información vinculada al empleo y competencias de los miembros del hogar, y las actividades que estos desarrollan fuera de la explotación; otra sobre uso/tenencia de la tierra y producción, en la que se registró información acerca de las superficies, transacciones inmobiliarias y sistemas productivos; una tercera base sobre hogares, la cual concentró información sobre la composición de los miembros del hogar, las

actividades productivas que desarrollan dentro de la explotación y los servicios agrícolas que toman u ofrecen. Al interrogar estas bases acerca de cuáles son las características personales y productivas más relevantes de los sujetos que prestan servicios agrícolas, qué combinaciones entre producción/tenencia/prestación de servicios son las más significativas y cómo afectan los grupos familiares y la actividad productiva agropecuaria en la prestación de servicios, pudimos avanzar en la comprensión de los rasgos actuales de esta categoría socioproductiva. En lo que sigue, presentaremos dichos rasgos tanto en términos cuantitativos como cualitativos y toda la información presentada, a menos que se aclare lo contrario, será la relevada en la encuesta INTERRA y en las entrevistas ya mencionadas para Junín y San Justo.

Elementos descriptivos de la estructura agraria en la que se insertan los productores contratistas analizados

Al ser los productores contratistas sujetos que combinan actividades: la de tomar a su cargo la producción agropecuaria y la de vender labores culturales a otros productores, conocer la estructura en la que viven y trabajan ayudará a comprender mejor las dinámicas y estrategias que desarrollan. Al observar dicha estructura y el uso de la tierra en estos distritos se ve una prevalencia de la actividad mixta, seguida por la agrícola. La ganadería, como actividad única, es casi inexistente en la zona de Junín

De la Tabla 1, no sólo se desprende lo ya mencionado sobre la importancia de cada estrategia, sino la importancia de las particularidades locales. Los hogares que sólo se dedican a la ganadería son 9 veces más en San Justo, partido tradicionalmente ganadero o agroganadero, que en Junín, tradicionalmente agrícola por las características de sus suelos y su clima. Quienes realizan ambas actividades] son más en Junín que en San Justo (55.4% y 40.5% respectivamente). Y las familias que sólo desarrollan actividades agrícolas son un 7.5% más que en San Justo. Esto es coherente con las características histórico-productivas de cada lugar. En Junín, donde la agricultura es la actividad distintiva con una historia –en esta materia- más antigua que San Justo, la estrategia de vender servicios agrícolas está más desarrollada y llevar adelante actividades agrícolas es una estrategia empresarial más novedosa.

Tabla 1. Tipo de productor según zona de residencia (%)

Localidad		Tipo de Productor				Total
		Agrícola	Ganadero	Agrícola-ganadero	Otro	
	Junín	42,0	1,8	55,4	0,9	100,0
	San Justo	36,5	16,2	40,5	6,8	100,0
Total		39,8	7,5	49,5	3,2	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

Un gran número de explotaciones (45,2%) combina tierra propia con tierra tomada, confirmando la tendencia ya registrada en el relevamiento de 2009 (Hernández, Fossa Riglos y Muzzi, 2013a).

Tabla 2. Hogares agropecuarios y tipo de tenencia de la tierra

Tipo de tenencia	Porcentaje
Toda la tierra en propiedad	38,7
Toda la tierra tomada (arrendamiento, aparcería, etc.)	14,0
Combinación de las formas anteriores.	45,2
Otro	2,2
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

De lo anterior se desprende que la estrategia empresarial agropecuaria sostenida en tierras de terceros no es la más difundida (14,0%), pero sí la combinación de tierras propias con tierras tomadas (45,2%)

¿Qué relación existe entre tipo de tenencia y actividad productiva desarrollada? Entre quienes sólo se dedican a la ganadería, el 92.7% son propietarios, entre quienes sólo practican agricultura, el 40.5% son propietarios puros y el 18% sólo tomadores.

Si en lugar de considerar la actividad como variable independiente, lo hacemos al revés, considerando la relación entre tipo de tenencia de la tierra y actividad, como si la tenencia fuese la variable independiente, podemos observar los resultados presentados en la Tabla 3.

Tabla 3. Relación entre tipo de tenencia y actividad productiva (%)

Tipo de Tenencia	Tipo de Productor				Total
	Agrícola	Ganadero	Agrícola-ganadero	Otro	
Propietario	41,7	18,1	36,1	4,2	100,0
Tomador	50,0	3,8	46,2		100,0
Mixto	35,7		63,1	1,2	100,0
Total	39,8	7,5	49,5	3,2	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

La Tabla 3 muestra que quienes trabajan exclusivamente en tierras propias: el 18,1% elige desarrollar la ganadería actividad de forma exclusiva, contra [el] 3.8% de los tomadores. Entre los tomadores puros, la actividad agrícola como única alternativa productiva es desarrollada por el 50% y un poco menos de la mitad, el 46.2%, realiza ambas actividades.

Quienes combinan tierra propia con alquilada, en un 63,1% de los casos combinan agricultura y ganadería, y el 35,7% sólo agricultura. La ganadería es una actividad que requiere entre 3 y 5 años para ser rentable, contra un ciclo anual en el caso de la agricultura. Esto explica por qué no se arriesgan a hacer ganadería en campos de terceros.

En relación al escenario socio-productivo, los trabajos de campo han puesto de relieve la presencia de una importante capa de productores territorializados en estos distritos (Junín, Prov. de Buenos Aires, y San Justo, Prov. de Santa Fe), siendo el principal cultivo, la soja, con el 51.90%³ de la superficie implantada, seguida por el girasol con el 15,81% y el maíz con 14,07%. Estos agentes económicos trabajan de forma individual o en asociación con otros actores locales. La superficie promedio trabajada es de 186,56 ha y la desviación de la muestra es de 318,41, los valores extremos oscilan entre 2 y 4.000 hectáreas. Si bien en ambos distritos existen empresas que gerencian escalas más grandes a las encuestadas, procedentes de otras localidades y cuya lógica organizacional responde al modelo de agronegocios, el proceso de concentración por el cual fueron desplazadas de la producción directa un número significativo de unidades productivas estuvo principalmente liderado por los productores medianos locales, mediante el arrendamiento de las tierras agrícolas a vecinos o parientes (Hernández, Fossa Riglos, y Muzzi 2013a y b). El 71,5% de los encuestados demanda algún servicio, lo cual indica que hay en la actividad terciaria una potencialidad económica que se puede explotar con eficiencia. El 62,3% de los productores prestadores es también demandante de servicios. Y sólo el 24% no son prestadores ni demandantes. Todo esto deja ver -además de la interdependencia productiva y del alto nivel de división social del trabajo e hiperespecialización- el interés que tiene comprender los modos en que la prestación de servicios se articula con la actividad productiva primaria directa y con las dinámicas de desarrollo territorial de los pueblos rurales. Veamos entonces, en lo que sigue, las características que tiene la prestación de servicios en el universo de los productores agropecuarios de ambos sitios.

La prestación de servicios por parte de los productores pampeanos

A título de observación general sobre esta actividad terciaria señalemos, en primer lugar, su peso como actividad complementaria a la producción agropecuaria: un tercio de los hogares agropecuarios encuestados ofrecen servicios de maquinaria para la realización de alguna labor cultural. En segundo lugar, su peculiar relación con el territorio: si bien se trata de un servicio que puede ser brindado en cualquier espacio geográfico, lo cual hace que existan empresas de servicio agrícola que se desplazan miles de kilómetros de norte a sur y de este a oeste (Intaschi, 2010; Muzlera, 2013 y 2015), no es menos cierto que el conocimiento de las características agronómicas de las parcelas a trabajar se constituye en un valor agregado a la hora de privilegiar la contratación de tal prestador en vez de

tal otro. Además, generalmente, se trata de empresarios que viven en zonas rurales, donde se desarrolla su vida familiar, social, política y cultural. En este sentido, los rasgos identitarios de esta categoría de actores estarán en línea con las condiciones sociales y productivas de cada zona. Por ejemplo, donde la presencia de megaempresas y pools de siembra extralocales se expandió de forma importante, se generó una significativa y sostenida demanda de servicios agrícolas, llevando al desarrollo de empresas contratistas de tipo “puro” (esto es, que sólo se dedican a la prestación de servicios). Esta situación fue analizada por Intaschi (2010) en el partido de San Cayetano, en la provincia de Buenos Aires. Por el contrario, tal como permitió constatar el trabajo de campo prolongado realizado en Junín o San Justo, cuando la concentración productiva en manos de aquellos grandes jugadores extralocales es mínima, el tipo de contratismo que se observa es de tipo mixto, esto es, conjugado con otras actividades como la producción directa, el comercio o el empleo en el sector público y, en menor medida, privado.

Si focalizamos en particular en los prestadores de servicio que fueron relevados por la encuesta, aquellos que también realizan tareas como productores directos, se observa que representan, como dijimos, alrededor de un tercio del total de los encuestados (32,8%), lo cual deja ver que, si bien no es una estrategia de acumulación y reproducción marginal, tampoco se trata de una práctica ampliamente generalizada entre los productores. Además (Ver Tabla 4), se observa una prevalencia en Junín (con casi un 40% de los productores que también son prestadores de al menos un servicio) por sobre San Justo (sólo un cuarto de la muestra conjuga ambas actividades).

Tabla 4. Relación entre lugar de residencia y prestación de servicios (entre productores) (%)

Localidad		Prestador de Servicios		Total
		Productor - Prestador	Productor puro	
	Junín	38.4	61.6	100,0
	San Justo	24.3	75.7	100,0
Total		32.8	67.2	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.
Productor prestador es aquel que ofrece al menos un servicio de maquinaria.

Al mirar el detalle de los servicios ofrecidos por los contratistas productores (Tabla 5), aparecen en un lugar destacado los de cosecha, siembra directa y fumigación.

Tabla 5. Detalle de prestación de Servicios de los Hogares Productores-Prestadores (%)

Al menos uno	Cosecha	SD	Fumigación	Labranza	Fertilización	Clasificadora	Picadora	Otro
32,8	25,3	23,1	13,4	5,9	4,8	0	0	2

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

La prevalencia de la combinación entre la oferta de servicios de cosecha y siembra directa, y la producción primaria –basándonos en las entrevistas- puede explicarse haciendo jugar distintos elementos: de un lado, la estrategia de aquellos contratistas que se convirtieron en productores para “hacer rendir más” la maquinaria; complementariamente, están los productores que, siendo este tipo de equipamientos de los más costosos, recurren al mercado de prestatarios para cubrir estas labores, lo cual permite la reproducción de estos prestadores, [y por último aquellos productores con posibilidad de comprar la maquinaria pero sin posibilidad de amortizarla con la extensión producida,] que optan por ofrecer servicios con la capacidad de maquinaria sobrante. Merece una pequeña mención el escaso desarrollo del servicio de labranza convencional registrada en esta encuesta: si bien este resultado refleja la situación del 2011, el avance de las malezas resistentes al glifosato despertó un tibio retorno a la siembra convencional que podría revertir la tendencia en la demanda de este servicio en los próximos años.

La prestación de los servicios de fumigación aparece con una frecuencia considerable, pero muy por detrás de la siembra directa (en adelante SD). Complementando esta información con lo declarado en las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo, surge que muchos productores cuentan con sus propios equipos terrestres de fumigación, por lo que no existiría una demanda externa para este servicio.

Finalmente, la escasa venta del servicio de fertilización puede referirse a dos tipos de situaciones: en primer lugar, como se trata de una fase que suele estar incluida en la SD, su demanda se vuelve técnicamente menos necesaria⁴. El segundo tipo de argumentos ancla en cuestiones más de índole cultural que técnica: distintos perfiles de productores por diversas razones –las que por falta de espacio no podemos abordar aquí- no fertilizan cuando, según los técnicos especializados, sí deberían hacerlo (Muzlera, 2009), contribuyendo con este comportamiento a la degradación de los suelos por la extracción generalizada de nutrientes. (Cano, et. al. 2006; García, 2013)

Indaguemos ahora cómo influye el tipo de actividad del productor con la venta de servicios.

En primer lugar se observa que se trata de una estrategia llevada adelante principalmente por los productores agrícolas y por los agrícola-ganaderos, siendo inexistente para quienes desarrollan exclusivamente la actividad ganadera.

Tabla 6. Relación entre actividad productiva y venta de servicios (%)⁵:

	Al menos uno	Cosecha	Siembra-Directa	Fumigación	Labranza	Fertilización	Clasificadora	Picadora
Agrícola	36,5	29,7	25,7	9,5	8,1	4,8	0,0	0,0
Ganadera	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Agrícola-Ganadera	35,9	26,1	26,1	19,6	5,4	4,8	0,0	0,0
Otra	16,7	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	32,8	25,3	23,1	13,4	5,9	4,8	0,0	0,0

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

Antes de resumir el semblante del productor-prestador de servicios de estos distritos, interroguemos la “base campo”, aquella que contiene la información sobre uso/tenencia de la tierra y producción, en función de la escala productiva y el tipo de tenencia que priorizan:

Tabla 7. Superficie total trabajada y prestación de servicios

Superficie trabajada en ha	Prestador (si/no) de Servicios		Total
	No prestador	Prestador ⁶	
Hasta 100	73,3	26,7	100,0
101-200	64,7	35,3	100,0
201-500	62,5	37,5	100,0
501-1.000	70,3	29,7	100,0
Más de 1.000	63,6	36,4	100,0
Total	67,2	32,8	100,0

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

En concordancia con lo expuesto anteriormente, la tabla 7 muestra que entre los productores prestadores de las categorías intermedias, entre 101 y 500 hectáreas, están la mayoría de oferentes de servicios.

Al observar qué productores ofrecen servicios cruzando los datos de la oferta con el tipo de tenencia de la tierra (Tabla 8), se corrobora lo mencionado hasta el momento.

Tabla 8. Relación entre régimen de tenencia de la tierra y prestación de servicios (%)

Tipo de tenencia	Prestador o No prestador de Servicios de maquinaria		Total
	No prestador	Prestador de (al menos) algún servicio de maquinaria	
Propietario	87,5	12,5	100,0
Tomador	61,5	38,5	100,0
Mixto	51,2	48,8	100,0
Total	67,2	32,8	100,0

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

El tipo de tenencia resultó ser una variable más sensible que la superficie para explicar la oferta de servicios como estrategia complementaria a la producción. Para la primera categoría, el contratismo no parece tener un rol significativo, el 12,5% de los productores propietarios venden al menos algún servicio. Los productores tomadores de tierra, la segunda categoría, son parte de una categoría heterogénea (entran en ella los contratistas devenidos en productores, tomadores urbanos con relativamente escasa antigüedad y anclaje cultural en el sector, propietarios en vías de desaparición que resisten con medianas y pequeñas parcelas tomadas) (Craviotti, 2002 y Murmis, 1998). Quienes explican el 38,5% de esta categoría como productores-prestadores son los contratistas que han incorporado la actividad productiva como estrategia complementaria a la venta de servicios). La tercera categoría, la de aquellos productores que combinan tierra propia con tierra tomada, son los que más porcentaje de oferta de servicios presenta. Empresas familiares, con dos o tres miembros hombres (de la familia), que combinan distintas estrategias para alcanzar (o intentar alcanzar) un nivel de ingresos/acumulación esperable para la el grupo familiar en función de la cantidad de integrantes que posee

Tabla 9. Propiedad de la tierra y prestación de servicios (%)

Sup. Total Ha Propias		Prestador (si/no) de servicios[minúscula]		Total
		No prestador	Prestador ^z	
	Hasta 100	67,3	32,7	100,0
	101-200	59,5	40,5	100,0
	201-500	66,7	33,3	100,0

	501-1.000	78,9	21,1	100,0
	Más de 1.000	100,0	0,0	100,0
Total		67,9	32,1	100,0

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

Como lo expresamos más arriba, para quienes trabajan en tierra propia se observa una mayor propensión a la venta de servicios cuando se trata de pequeños y medianos productores, aquellos que trabajan una superficie inferior a las 500 ha, mientras que los medianos grandes y grandes no incursionan en esta alternativa o lo hacen en menor proporción.

Por otro lado, entre quienes toman tierras en alquiler (58,7% de los encuestados) volvemos a encontrar la distribución general de la prestación de servicios como estrategia utilizada por todas las escalas de manera complementaria a la producción.

Observemos, por último, la relación entre toma de tierras y prestación de servicios:

En suma, con base en los elementos evocados hasta aquí, podemos hacer una primera síntesis de los rasgos que caracterizan al productor prestador de servicios, de ambos distritos, como un sujeto que frecuentemente toma tierras para sumarlas a las ya trabajadas en propiedad, que se dedica a la producción agrícola (44.26%) o agrícola ganadera (54.10%) y que se ubica principalmente en los estratos medios o pequeños de la estructura agraria.

¿Qué sentidos elaboran los propios actores en relación a la decisión de implementar la estrategia de prestar servicios, con todo lo que ella implica a nivel de inversión en maquinaria excedente⁸, capacitación y movilidad geográfica? Para abordar esta cuestión analizaremos los argumentos relevados en el trabajo de campo descripto, articulándolos con aportes de trabajos ya publicados, que por su delimitación geográfica y temporal son coincidentes o muy cercanos a éste (Muzlera, 2009, 2012, Intaschi 2010; Hernández e Intaschi, 2011; Hernández et al 2013a y 2013b).

Estos argumentos se construyen alrededor de cuatro factores principales: la sensación de seguridad y suficiencia empresarial que brindan las maquinarias propias; la posibilidad alternativa de capitalización a la compra de tierras; la oportunidad laboral que ofrecía el mercado de servicios y, el cuarto factor, es la posibilidad de generar demanda de trabajo para otros miembros de la familia.

Respecto al primer tipo de argumentos, los actores establecen una relación entre la posesión de la maquinaria y una sensación de seguridad que da tenerla:

Los fierros no son todos iguales ¿no?, pero yo prefiero tener sembradora y tractor de más que de menos. Si tenés de más podés salir a ofrecerlo cuando terminaste lo tuyo, pero si tenés de

menos y no conseguís quien te siembre el día que necesitás, estás cagado. (Productor y contratista, 63 años, Prov. de Santa Fe, 2010).

La sensación de seguridad/tranquilidad buscada con la adquisición de maquinaria se traduce en un incremento en la capacidad de trabajo del productor prestador de servicios (o del productor que a partir de la adquisición se transforma en productor prestador) que, conjugado a la casi nula oferta de maquinaria diseñada para productores medianos o pequeños, termina generando situación de venta de dicho servicio a explotaciones vecinas para poder amortizar la compra. En este sentido, la decisión de estos sujetos, de integrar al planteo laboral la prestación de servicios, no responde a un razonamiento de tipo formal orientado a maximizar la ganancia –racionalidad imputada a los agentes económicos en los modelos clásicos de análisis de toma de decisión-, sino a que es la única respuesta posible que suelen encontrar para cubrirse ante la inexistencia de ofertas tecnológicas viables para empresas como las propias (pequeñas para las maquinarias que se ofertan en el mercado).

El segundo tipo de argumentación presentada para justificar la compra de maquinaria y la doble actividad es razonamiento por la negativa: dada la dificultad para acceder a la propiedad de la tierra, “los fierros” se convierten en una buena opción para capitalizarse.

Es lo mismo que charlábamos la otra vez, pero cada vez peor. Comprar campo es el objetivo de todos los que andamos en esto. No creo que haya nadie que labore en el campo y no quiera comprar tierra, pero eso está cada vez más lejos de las posibilidades de la gente de campo. Hoy, bah qué digo hoy, hace tiempo ya, los que compran campo no son los del campo, entonces los que tenemos un ahorrito lo ponemos en fierros, en vacas, en alquilar unas hectáreas más.... los fierros te hacen renegar, pero a la larga es lo que más da. (Productor y contratista, 69 años, Provincia de Buenos Aires, 2011).

Por un lado, el recalentamiento del mercado de tierra –y particularmente en la región pampeana- (Arbolave, 2015: 18) hizo que, en las últimas décadas, la compra de campos no sea una inversión atractiva. Si se considera el precio de la hectárea, calculamos que se necesitarían entre 20 y 30 años (a veces más) para recuperar la inversión⁹. En concomitancia con el hecho de que las extensiones de las tierras en alquiler más accesibles económicamente se ubican en las zonas de frontera agrícola, se termina dibujando una configuración en la cual la producción en tierras de terceros se convierte en un negocio altamente competitivo y riesgoso, mayormente accesible a empresarios con capacidad de diversificar geográficamente la producción. Estas circunstancias hicieron que los productores medianos busquen otras vías de capitalización, siendo “los fierros” un espacio privilegiado por ellos. Así, la compra de maquinaria de última generación y con una alta performance respecto a los servicios tecnológicos es evocada como una estrategia que concentra esfuerzos y dedicación. En muchos casos, así comienza la especialización en el rubro servicios, ya que las inversiones en maquinaria cada vez más compleja va llevando al productor a priorizar esta actividad, estando cada vez más disponible para viajar durante semanas o meses a donde la demanda lo lleve.

El tercer factor que los entrevistados hacen intervenir en su trayectoria, se refiere a “la oportunidad” económica y laboral que ofrecía el mercado de servicios dado el aumento creciente y sostenido de la demanda a partir de fines de los 90.

Cosecha se vendió siempre, pero con la siembra directa aparece un mercado de oportunidades que hay que aprovechar. No todos los productores podían o querían comprarse un equipo de siembra directa (porque no sólo es la sembradora sino también el tractor, muchos de los tractores que teníamos no sirven para tirar una sembradora nueva). A fines de los `90 y hasta hace unos años atrás fue un buen negocio. Ahora ya no tanto... ya somos muchos los que vimos el negocio además de que los grandes ya tienen las suyas y los chicos no pueden pagarte... qué te voy a decir... están muertos los chicos! (Productor y contratista, 54 años, Prov. de Buenos Aires, 2011)

Esta demanda alentó a muchos productores a tomar la decisión de invertir en maquinaria con mayor capacidad de servicio que la requerida por su propia producción, seguros de que habría un mercado tomador de servicios. El mismo impulso valió en el caso de los contratistas llamados “puros”¹⁰, quienes se especializaron en este segmento de actividad respondiendo a la exigencia de los grandes demandantes. Estos últimos exigieron empresas prestadoras “full time”, que ofrecieran servicios con altos estándares tecnológicos y cuyos empleados estuviesen “en regla, con capacitaciones continuas, capaces de incorporar los últimos equipos y tecnologías. De este modo, se constituyó un mercado de servicios a dos velocidades: uno a cargo de los productores prestadores de servicios, que ofrecieron sus servicios a vecinos y productores locales, y otro mercado de empresas de servicios capaces de garantizar la realización de las labores en cualquier territorio, en lapsos muy breves, con calidad y eficiencia (Hernández, Fossa Riglos y Muzzi, 2013b; Muzlera, 2015; Villulla y Chen, 2015). Correlativamente, los primeros tienden a tener una cartera variada de clientes generalmente pequeños y medianos, con quienes mantienen una relación cara a cara y comparten un horizonte de participación territorial, mientras que los segundos crecen de la mano de unos pocos pero grandes demandantes, generalmente pooles de siembra o megaempresarios, con quienes no siempre interactúan de manera directa y casi nunca comparten el mismo anclaje territorial:

Los clientes cada vez te exigen más. Algunos piden lo que no tiene lógica. Antes podías hablar con el dueño del campo, pero ahora las estancias tienen un encargado que cumple órdenes de uno que está en Buenos Aires y vos sos el jamón del sandwich. Durante más de 25 años le trillaba a dos estancias por el sur [se refiere a la zona triguera del sudeste de la Provincia de Buenos Aires] 4.000 o 5.000 hectáreas en total, era un laburo fijo. Ahora te exigen máquinas nuevas para darte el trabajo y encima cuando vas, te meten 4 ó 5 contratistas para terminar lo antes posible. Así no amortizás nunca los equipos. (Contratista de cosecha, 62 años, Prov. de Santa Fe, 2010)

Las relaciones de compra-venta de servicios entre vecinos, si bien están fuertemente mediadas por el dinero, están atravesadas simultáneamente por otras lógicas y valores:

[...] los nuevos (se refiere a los nuevos productores) estudian, creen que entienden, pero no entienden... hacer números para ganar más. Eso no es ver el mundo, es ver un papel. Nosotros siempre lo llamábamos a Pepe¹¹ aunque tenía una cosechadora vieja. Es verdad que no trillaba lo mismo que las nuevas, pero uno no es un gallego bruto, uno ve. Uno es un gallego piola. ¿Sabés lo que pasa? Pepe tiraba grano, no desparramaba bien la paja, pero si uno no tenía no le pagaba y Pepe no jodía, Pepe no venía a levantar un maíz, Pepe sabía que era nuestro maíz ¿me entedés, no? Si vos a Pepe lo llamabas de apuro, Pepe te sacaba las papas del fuego.

Ahora que Pepe se murió lo llamamos al viejo Olguín y es más o menos lo mismo. El pibe nuevo de acá enfrentelo llamó y lo echó porque dice que la máquina no trabaja bien y no sé qué más. Pero el día que este pibe necesite una mano, va a tener que conformarse con una de plástico como la de Scioli, porque cuando estás en las malas, los agrónomos se te vuelan como pajaritos si vos no sos solidario nadie va a ser solidario con vos cuando lo necesités (Productor, 71 años, Prov. de Buenos Aires, 2011).

Este relato da cuenta de las lógicas de mutualización en las transacciones entre locales instituidos. No así entre los nuevos. Las desventajas financieras de ciertas transacciones son conscientemente ponderadas y resignificadas como una inversión, un reaseguro y/o un compromiso moral.

Un cuarto factor evocado en las entrevistas fue el familiar. La presencia de hijos varones en edad de ingresar al mercado de trabajo es un argumento reiterado por nuestros interlocutores para dar sentido a la expansión de la prestación de servicios. Con dos hijos y dos hijas, un entrevistado nos decía: “En un momento [1986], cuando los muchachos comenzaron a hacerse adolescentes, vi que la explotación no iba a dar para mantener a las 3 familias entonces comenzamos con las máquinas.” (Productor y contratista, 78 años, Prov. de Santa Fe, 2009)

Del mismo modo, Juan, un productor prestador de servicios de San Justo explicaba que:

[...] el campo de mi padre es muy chico; un campito chico. Entonces [cuando yo me casé] no daba para las dos familias y él me dijo: '¿por qué no agarras la fumigadora y empezás a fumigar para los vecinos? Y yo empecé así, y después, nos compramos una sembradora directa y después compré otra para mi hijo y así vamos, los dos cubriendo lo que nos piden. (Productor y contratista, 57 años, Prov. de Santa Fe, 2009).

Si bien en las entrevistas la dimensión familiar parece ser un anclaje destacado para hacer de la prestación de servicios una actividad sostenida en el tiempo y merecedora de inversión, los resultados de la encuesta INTERRA muestran una relación moderada entre la mano de obra familiar masculina¹² y la venta de servicios

Tabla 10. Mano de obra familiar masculina y venta de servicios entre productores-prestadores (%)

Nro. de parientes varones del jefe de hogar de entre 18 y 70 años	Prestador o No prestador de Servicios de maquinaria		Total
	No prestador	Prestador de (al menos) algún servicio de maquinaria	
0 – 1	73,86	26,14	100,0
2 o más	61,22	38,78	100,0

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

Como se observa, cuando hay 2 o más hijos varones en edad de trabajar la venta de servicios, aparece con más fuerza (casi un 50% más) como una estrategia familiar para incrementar los ingresos

Analicemos ahora la superficie que trabajan, según el servicio ofrecido, los productores contratistas.

Tabla 11. Superficie anual trabajada por productores-contratistas (entre cultivos a cargo del productor y de terceros) (%)

Superficie en ha	SD	Fumigación	Cosecha
Menos de 250	0,0	27,3	6,4
250-500	14,0	45,5	19,1
500,01-1.000,00	30,2	21,2	29,8
1.000,01- 4000,00	46,5	6,1	36,2
más de 4.000	9,3	0,0	8,5
Total	100	100	100

Elaboración propia con base en la encuesta INTERRA.

Estos datos contrastan con los relevados para el caso de contratistas “puros” (en Provincia de Buenos Aires). En efecto, la tabla muestra extensiones, en promedio, bastante más pequeñas a las trabajadas por aquellos que sólo prestan servicios, en particular los de cosecha, quienes rara vez trabajan menos de 3.500 hectáreas por máquina por año y casi el 65% de ellos cuenta con más de un equipo de trabajo (Muzlera 2012). Estas escalas están en sintonía con las relevadas en la década anterior (Lódola y Fossati, 2003) cuando los contratistas trabajaban, un 36% de ellos, entre 1.000 y 4.000 hectáreas al año y un 21%, más de 4.000.

Estos mismos trabajos (Muzlera 2012 y Lódola y Fossati, 2003) subrayan la importancia que le otorgan estos actores a la actualización de la maquinaria: "(...) Difícil que veas cosecheros con máquinas de más de 5 años. Si se puede, ya con 3 la cambiás. Los productores te piden lo último, al pedo, pero lo último y si no lo tenés te reemplazan por otro." (Contratista de cosecha, 61 años, Prov. de Santa Fe, 2010)

Esta exigencia respecto de la modernidad/antigüedad y prestaciones de las máquinas por parte de los demandantes, aunque los prestadores la consideren "innecesaria y exagerada", no puede ser desoída por quienes sólo venden servicios por más que constaten que el resultado del servicio no es muy distinto. Ello no parece tener el mismo peso entre los productores prestadores de servicios relevados por la encuesta INTERRA, quienes no se mostraron igual de preocupados por este aspecto. Entre los relevados en nuestra encuesta, el 48,7% de los que vendían servicios de cosecha poseía máquinas que habían adquirido hace más de 5 años.

En suma, el conjunto de aspectos evocados por los productores prestadores de servicios para dar cuenta de la integración de los servicios en su organización laboral (seguridad productiva, búsqueda para capitalización, oportunidad de diversificación laboral, integración intergeneracional, ampliación de escala) expresan la evolución sufrida por el sector agropecuario en las últimas décadas, evolución marcada por la especialización productiva (cuasi monocultivo de soja transgénica), la intensificación tecnológica (utilización de maquinaria de SD, semillas genéticamente modificadas y los agroquímicos que las complementan como los herbicidas, pesticidas, fungicidas) y el aumento de la escala mínima de las explotaciones para ser viables económicamente. En este escenario productivo, la complementariedad entre la prestación de servicios y la producción primaria parece edificarse sobre la base de una continuidad tecnológica entre ambas actividades. Dicho de otro modo, para aquellos que desarrollaron producciones que requieren tecnologías diferentes a las de los servicios prestados (ganadería, productos regionales, frutales, etc.), la opción de desarrollar la actividad terciaria como estrategia de diversificación laboral no resulta seductora. Para los contratistas puros, en cambio, como no están sujetos a la base tecnológica que requiere su actividad como productores, los pilares que organizan la prestación del servicio responden a dos dimensiones centrales: la lógica empresarial y la familiar.

Para terminar señalemos que el contrapunto que observamos entre las características del productor prestador de servicios y del contratista puro, ofrece pistas interesantes para profundizar la caracterización de ambos perfiles. El rol de la venta de servicios que tuvieron las explotaciones chacareras en el nuevo escenario de una agricultura en red, les permite reinventar la dimensión familiar incorporando, como valor moral, lógicas empresariales.

Reflexiones finales

A partir de los relevamientos que sostienen este trabajo, la combinación de venta de servicios y producción de bienes *commodities* es una estrategia implementada en un tercio de los hogares

agropecuarios. La lógica de la venta de servicios es funcional al modelo de “agricultura combo” o “agricultura de paquete” donde los procesos productivos tienden a ser homogéneos y pensados para escalas superlativas. Dada las diferencias de rinde que supone trabajar con la aplicación de tecnologías gestadas por el nuevo modelo, el cual incluye las modernas y costosas maquinarias que ofrecen los contratistas, la demanda de servicios es alta. Ésta y el éxito obtenido por los prestadores durante la primera década del siglo XXI fueron dos de los estímulos para que los productores familiares, que vieron un límite a la posibilidad de incrementar la escala productiva decidieran invertir en maquinaria, y comenzar a prestar servicios como alternativa de capitalización y de generación de puestos de trabajo para los miembros de la familia. El otro elemento con poder explicativo para comprender la implementación repetida de esta estrategia (combinar producción y servicios) es que dos tercios de quienes adquieren una máquina con capacidad excedente, con la cual salen a vender servicios, son demandantes de otra labor. Estas explicaciones, desde una perspectiva más macro, no invalidan otras que obedecen a las características de los actores como el tipo de actividad productiva y los vínculos intra e inter empresariales que construyen.

A diferencia de quienes sólo prestan servicios (que pueden cubrir grandes distancias o trabajar cerca del hogar) los productores prestadores de servicios entrevistados y encuestados no son nómades. La venta de servicios privilegia la escala local. Los lazos vecinales y de parentesco son claves para entender estos intercambios en los que lo profesional se yuxtapone con dimensiones sociales, políticas y culturales. Comerciar con un vecino o un pariente suele encerrar cierta lógica de mutualización. Los pagos pueden llegar a diferirse, las exigencias en cuanto a tiempos y calidades, a flexibilizarse, y las obligaciones de reciprocidad, a aumentar.

En estos sujetos, la venta de servicios es una estrategia complementaria a la producción, lo cual explicaría la ausencia de productores prestadores de servicios que desarrollen actividades como la ganadería, la fruticultura, la apicultura, etc. El contrapunto (ya que no la comparación) realizado con los prestadores puros nos permitió observar algunas características propias de cada perfil profesional: por un lado, las escalas tienden a ser más grandes en el caso de los prestadores puros que en los productores-prestadores; asimismo, la dimensión territorial parece ser más importante en los últimos -ya que los clientes suelen ser vecinos o parientes- que en los primeros -siendo generalmente los demandantes, pooles de siembra o grandes empresas agrícolas. Junto con estas particularidades, ambos sujetos socioprofesionales comparten ciertos rasgos, como el límite de la familia (hermanos varones o padre e hijos varones) para la expansión de la empresa o la presión del mercado de servicios y de la innovación tecnológica, aunque cada uno responde con rangos de autonomía diferentes. Por último, los modos en que las relaciones reales o virtuales y los conflictos y solidaridades se establecen entre estos grupos, son preguntas que aún no podemos responder y que consideramos trascendentes para seguir profundizando en la comprensión de estos sujetos. (Hernández, Fossa Riglos y Muzzi, 2013b; Intaschi, 2010; Muzlera, 2013, 2015)

Notas

[1](#) Las entrevistas que se utilizaron para este trabajo, fueron realizadas principalmente en Junín, Provincia de Buenos Aires y en San Justo, Provincia de Santa Fe.

[2](#) El último censo nacional agropecuario se realizó en el 2008/9, en condiciones metodológicas sumamente cuestionables y, por lo tanto, los resultados que el mismo arroja no serán tomados en este trabajo.

[3](#) Este porcentaje, al igual que en el caso del maíz, corresponde a la suma de cultivos de primera y de segunda implantación.

[4](#) Las recomendaciones técnicas indican hacer un análisis de suelo antes de la implantación y –según los cultivos y los suelos- al menos uno más en ya implantado cultivo. A partir de los resultados que estos análisis arrojen, las precipitaciones previstas y el rinde estipulado como objetivo es el tipo y cantidad de fertilización post-implantación que debería llevarse a cabo.

[5](#) Como las categorías no son mutuamente excluyentes, ninguna fila o columna debe sumar 100%. La lectura es por fila. Ej., de los hogares Agrícolas el 36.5% prestó al menos un servicio durante el período de referencia.

[6](#) Prestador de al menos un servicio de maquinaria.

[7](#) Prestador de al menos un servicio de maquinaria.

[8](#) Se entiende por capacidad de maquinaria ociosa o excedente, a aquella que no se utiliza o que se subutiliza. La capacidad ociosa le representa a la empresa un alto costo financiero por ello lo ideal es que estas maquinarias sean aprovechadas un 100%. Es esta capacidad excedente –respecto a la propia explotación- la que permite (de modo planeado antes de adquirir la maquinaria o como estrategia compelida por la coyuntura) a algunos productores transformarse en productores contratistas.

[9](#) El cálculo es en base a la información publicada en la edición de enero de 2014 de la revista Márgenes Agropecuarios. Sólo a modo de ejemplo un campo con buena aptitud agrícola en la zona de Balcarce, para la campaña 2013-2014 se alquiló entre U\$s 300 y U\$s 325 por hectárea. Ese mismo campo para la compra-venta está tasado entre 6.500 U\$s y 7.000 U\$s. Los precios de compra-venta de la tierra han disminuido –según los precios de referencia presentados por la Márgenes Agropecuarios alrededor de un 20% en el último año y casi otro tanto si nos remontamos un año más atrás. En Muzlera, José. La modernidad tardía en el agro pampeano, sujetos agrarios y estructura productiva. UNQ; Bernal; 2013.

[10](#) Según los últimos relevamientos disponibles para la Provincia de Buenos Aires (año 2002), los contratistas puros eran 5.069 y tenían a su cargo el 60% de la superficie cultivada, 15,4 millones de hectáreas. En Lódola, Agustín; Angeletti, Karina y Fossati, Román. Cuadernos de economía nro. 72. Estructura agraria y demandantes. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires; Buenos Aires; 2005.

[11](#) Este y todos los nombres o demás referencias personales presentadas en este artículo han sido alteradas para asegurar el anonimato de los entrevistados.

[12](#) Por el momento no hemos detectado mujeres en esta actividad.

Bibliografía

Agüero, R. O.; Rivarola, A.; Maldonado, R. A. (2007). Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán. Presentación de resultados preliminares de investigación. *Mundo Agrario*, 7 (14). Recuperado de http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.489/pr.489.pdf

Arbolave, M. (2015). Campos Vs Departamentos desde 2001 a 2015. *Márgenes Agropecuarios*, Año 31, N° 366,18-21.

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*, Vol.26-27, 123-140.

Azcuy Ameghino, E. (2009). El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias, *Realidad Económica* Nro. 244, 26-36.

Barsky, O. y Dávila, M. (2008). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.

Barsky, O. y Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.

Baumeister, E. (1980). Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región maicera. La figura del contratista de máquinas en *Documento de Trabajo N° 10*. Buenos Aires: CEIL.

Cano J., Ernst, O. y García, F. (2006). Balance aparente de fósforo en rotaciones agrícolas del litoral oeste del Uruguay. *Informaciones Agronómicas* 32:8-11. Buenos Aires: INPOFOS Cono Sur. Acassuso.

Craviotti, C. (2002). Pampas's family farms and technological change: strategies and perspectives towards genetically modified crops and no-tillage systems. *IJSAF International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. Vol. 10, 23-30.

De Martinelli, G. (2008). Pools de siembra y contratistas de labores. Nuevos y viejos actores sociales en la expansión productiva pampeana reciente. En Balsa, J., Mateo, G. y Ospital, M. (Comp.), *Pasado y Presente en el Agro Argentino* (pp. 547-570) Buenos Aires: Luminere.

Devoto, R. (1989). *Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80. Temas de investigación Nro. 39*. Pergamino: INTA.

Forni, F. y Tort, M. I. (1991). *De chacareros a "farmers contratistas"*. Serie documentos de trabajo Nro. 25. Buenos Aires: CEIL.

García, F. O. (2013). La Agricultura en el Cono Sur, ¿Qué sabemos, que debemos conocer? En Hoffman E., A. Ribeiro y H. Silva (ed.). *III Simposio Nacional de Agricultura*. (pp. 3-19) Paysandú, Uruguay: FAGRO (UdelaR).

Giordano, A.; González, C.; Ros, M.A. y Sione, W. (2002). Los productores graníferos de Luján: contratismo y localización. Trabajo presentado en el *IV Coloquio sobre transformaciones territoriales: "Sociedad, Territorio y Sustentabilidad: perspectivas desde el desarrollo regional y local"*, Montevideo, Uruguay, 21 al 23 de Agosto.

Gómez Pellón, E. (2015). Aspectos teóricos de las nuevas ruralidades latinoamericanas *Gazeta de Antropología*, 31 (1).

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. Ponencia

presentada en el VII Congreso Latino-Americano de Sociología Rural, ALASRU, Quito, Ecuador, 20 al 24 de noviembre.

Gras, C. y Hernández, V. (2013). (Coord.) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V. e Intaschi, D. (2011). Caleidoscopio socio-productivo en la pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva. En López Castro, N. y Prividera, G. (comps) *Repensar la agricultura familiar. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. (pp. 223-248). Buenos Aires: Ciccus.

Hernández, V., Fossa Riglos, M. F. y Muzzi, M. E. (2013a). Agrociudades pampeanas: usos del territorio. En Gras, C. y Hernández, V. (Coord.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. (pp. 123-150). Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V., Fossa Riglos, M. F. y Muzzi, M. E. (2013b). Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada en Carla Gras y Valeria Hernández (Coord.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. (pp. 151-170). Buenos Aires: Biblos.

Intaschi, D. (2010). Transformaciones territoriales en el partido de San Cayetano (Provincia de Buenos Aires). Su influencia sobre las estrategias empleadas por los productores agropecuarios familiares para mantenerse en la actividad. En Maestría, Maestría PLIDER. (pp. 1-30). Balcarce: Laboratorio AGRITERRIS, INTA, Proyecto INTERRA,

La Nación (2013). Contratistas que vuelven a estar en la escena. *La Nación*, 08 de Junio, Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1589406-contratistas-que-vuelven-a-estar-en-la-escena>.

La Nación (2015). Contratistas en alerta máxima. *La Nación*, 07 de Marzo Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1773870-contratistas-en-alerta-maxima>

Lódola, A. y Fossati, R. (2003). Servicios Agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. Trabajo presentado en: XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza, 11 al 13 de noviembre.

Lódola, A. Angeletti, K. y Fossati, R. (2005). *Cuadernos de economía nro. 72. Estructura agraria y demandantes*. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

Murmis, M (1998). El Agro argentino: algunos problemas para su análisis. En Giarracca, N. y Cloquell, S. *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales* (pp. 205-243) Buenos Aires: La Colmena – FLACSO

Murmis, M y Murmis, M. R. (2010). El caso de Argentina. En Soto Vaquero, F. y Gómez, S. *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina* (pp. 1-42) Roma: FAO.

Muzlera, J (2009). *Chacareros del siglo XXI. Herencia, familia y trabajo en la pampa gringa*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Muzlera, J. (2012). Saber es poder. La influencia de la mano de obra calificada en las estrategias de capitalización de los contratistas de cosecha de la región pampeana. *Documentos de trabajo del Centro de Estudios Interdisciplinarios de Estudios Agrarios*. Nro. 37, 53-68.

Muzlera, J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva*. Bernal: UNQ.

Muzlera, J. (2015) Una radiografía de los contratistas. *Agrocontratistas. La revista de FACMA*. Edición 29, Nov.-Dic., 20-24.

Ordoñez, H. y Nichols, J. (2003). *Agronegocios. Escenarios turbulentos. Economías emergentes. Argentina. Caso Los Grobo*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires – Texas A. & M. University.

Peretti, P. (2013). *Chacareros, soja y gobernabilidad. Del Grito de Alcorta a la Resolución 125*. Buenos Aires: Ciccus.

Rosati, G. (2013). Patrones espaciales de expansión de la frontera agrícola: la soja en la Argentina (1987-1988 2009-2010). En Gras, C. y Hernández, V. (Coord.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. (pp. 97-122). Buenos Aires: Biblos.

Sosa Varrotti, A. P. (2015). Las Mega Empresas en las Redes de Producción del Agronegocio Argentino. Un Análisis Estructural. *Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais - UFJF* v. 10 n.2 jul/dez.

Regolini, M. Granato, M. F. y Leysa, S. (2014). El sector de la maquinaria agrícola de la provincia de Córdoba. Ponencia presentada en *el XIII Seminario Interna RII y VI Taller Editores RIER*. Salvador, Brasil, 01 al 04 de septiembre.

Llovet, Ignacio. (1991). Contratismo y agricultura. En Barsky, Osvaldo (Editor) *El desarrollo agropecuario pampeano* (pp. 607-665) Buenos Aires: INDEC, INTA e IICA.

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

Urcola, M. (2012). Orientación vocacional universitaria de los hijos e hijas de productores agropecuarios en el sur de Santa Fe. *Estudios Rurales*, Vol. 1, Nro. 2. Recuperado en <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/estudios-rurales/article/view/928/1250>

Villulla, J. M. y Amarilla, C. (2011). Los contratistas de maquinaria agrícola: ¿una clase social? *Documentos del CIEA*, 73 - 94.

Villulla, J. M. y Chen, Y. E. (2015). Costos y tarifas de los contratistas de cosecha en la agricultura pampeana, 1991-2014. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*. ; Nro. 42, 1° sem., 99-145.