

2

Los actores sociales frente a los cambios en el agro pampeano: análisis de empresarios agropecuarios en tensión entre lógicas productivas y sociales diferentes en tres partidos de la provincia de Buenos Aires

Manuela Moreno¹

CONICET/Universidad Nacional de Quilmes

manuelamoreno.ls@gmail.com

RECIBIDO: 20-04-2017

ACEPTADO: 08-08-2017

Cita sugerida: Moreno, M. (2017). Los actores sociales frente a los cambios en el agro pampeano: análisis de empresarios agropecuarios en tensión entre lógicas productivas y sociales diferentes en tres partidos de la provincia de Buenos Aires. Revista *Huellas* Volumen 21, Nº 2, Instituto de Geografía, EdUNLPam: Santa Rosa. Recuperado a partir de: <http://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/huellas>

DOI: <http://dx.doi.org/10.19137/huellas-2017-2111>

Resumen

El artículo aborda a los actores sociales empresariales en el agro pampeano, diferenciando un tipo específico, aquellos que se encuentran en posiciones intermedias entre los actores de la estructura agraria. Dicha distinción la hemos conceptualizado no solo por el tamaño de las explotaciones agropecuarias, sino por otras dimensiones vinculadas tanto a los perfiles productivos y de organización del trabajo, como aspectos sociales (vínculos territoriales y estructura de relaciones laborales). El trabajo se fundamenta en un estudio de caso en tres partidos de la provincia de Buenos Aires, y se basa en una muestra que contempla distintos tipos de actores, entre los cuales diferenciamos entre aquellos empresarios que comparten un perfil similar construido a partir de la tensión entre lógicas diferentes presentes en el agro pampeano.

Palabras clave: agro pampeano; empresarios; capas medias.

1 Licenciada en Sociología (UNLP). Docente. Magister en Estudios Sociales Agrarios (FLACSO). Doctoranda en Ciencias Sociales (UNQ). Integrante del programa "Hegemonía: cuestiones teóricas, estrategias metodológicas y estudios empíricos, con énfasis en la disputa por la cuestión agraria en la Argentina Contemporánea" perteneciente al Centro IESAC de la Universidad Nacional de Quilmes.

Social actors facing change in the rural space of the pampas: analyses made by rural businessmen in an atmosphere of tension between different production and social logics in three departments of the province of Buenos Aires

Abstract

This article deals with businessmen as social actors in the rural space of the pampas, and analyses a specific type: those occupying the in-between positions in the rural structure. Such a differentiation was made taking into account, not just the size of their rural business but also other dimensions related to production profiles, work organization strategies and social aspects like territorial links and the structure of work relations. Our work is based on a case study carried out in three departments of the province of Buenos Aires, and on a sample including different types of actors among which we differentiate those businessmen who share a similar profile constructed in an atmosphere of tension between different logics present in the rural space of the pampas.

Key words: rural space of pampas; businessmen; in-between positions.

Os atores sociais perante as mudanças no agro pampeano: análise de empresários agropecuários em tensão entre as lógicas produtivas e sociais diferentes em três distritos da província de Buenos Aires

Resumo

Este artigo aborda sobre os atores sociais empresariais do agro pampeano diferenciando um tipo específico, isto é, aqueles que se encontram em uma posição intermedia entre os atores da estrutura agrária. Esta diferenciação foi conceitualizada não só pelo tamanho das explorações agropecuárias, mas também pelas dimensões vinculadas aos perfis produtivos e de organização do trabalho, como também pelos aspectos sociais (vínculos territoriais e estrutura de relações de trabalho). O trabalho fundamenta-se em um estudo de caso de três distritos da província de Buenos Aires e baseia-se em uma amostra que contempla diferentes tipos de atores, entre os quais podemos diferenciar empresários que compartilham um perfil similar construído a partir da tensão entre lógicas diferentes que se apresentam no agro pampeano.

Palavras chave: agro pampeano; empresários; camadas sociais.

Introducción

Cada momento de transformación profunda en el sector agropecuario pampeano genera una redefinición de los actores que componen la estructura social. Desde 1960, y fundamentalmente en los años 1990, asistimos a la conformación de un nuevo modelo de desarrollo basado en los “agronegocios” (Gras y Hernández, 2013). Dicho modelo implicó una serie de cambios entre los que se destacan la incorporación de nuevas tecnologías (que permitieron la producción en zonas y tiempos que antes no eran posibles, y maquinarias que simplificaron y redujeron la utilización de mano de obra), nuevas formas de organización y gestión (con creciente peso de la coordinación de actores por fuera de la explotación, de incorporación de conocimiento experto, tecnologías de la información y comunicación), y una redefinición en las políticas y el rol del Estado (en el sentido de una creciente desregulación del sector). Junto a estos cambios se modificaron sustancialmente aspectos de índole subjetivos asociados tanto a la esfera discursiva/ ideológica (mayor incidencia de una discursividad de corte “liberal”) como de los “modos de vida” de los actores agrarios (vinculada a patrones urbanos) (Balsa, 2006).

En este nuevo contexto, ligado a un discurso sobre el cambio productivo y tecnológico, con mayor frecuencia, se hace referencia a la “empresa” agrícola o agropecuaria y a la figura del “empresario”² como una identidad que cobra más fuerza o eficacia interrelativa entre los sujetos del sector³.

Dentro de la estructura social agraria existen distintas clases y capas de empresarios. Por estructura social entendemos a los actores que participan en la producción agraria y las tramas de relaciones sociales a través de las cuales los sujetos van conformando la dinámica social (Margiotta y Benencia, 1981). La diferenciación de los actores dentro de dicha estructura está dada por atributos, propiedades o características asociadas a posiciones que se ocupan dentro de la misma. Como señalan Margiotta y Benencia (1981), el análisis sociológico en el agro debe contribuir a detectar las relaciones entre las distintas posiciones dentro de la estructura y a definir unas posiciones a partir de sus relaciones con otras: por su distancia social

2 Como criterio amplio para definir las capas capitalistas o empresariales consideramos la utilización o no de mano de obra asalariada. Sobre esto, algunos autores señalan que en la actualidad, teniendo en cuenta las transformaciones en el vínculo entre trabajo y capital, resulta poco exhaustiva en sí para lograr una clasificación pero que aún puede mantenerse, aunque deja en su interior una notable heterogeneidad susceptible de ser analizada (Gras, 2012).

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

(proximidad o lejanía) respecto a otras y por su posición en relaciones a otras (por encima, por debajo, en el medio).

Teniendo en cuenta lo señalado, si reparamos en los empresarios, por “arriba” de la estructura social agraria se encuentran aquellos que desarrollan la producción por medio del arrendamiento de tierras (relacionándose con varios rentistas), tercerizan todas las labores (vinculándose con diversos contratistas), buscan asesoramiento agronómico (contratan profesionales consultores), en muchos casos trabajan en distintos espacios, contando con personal de dirección por zonas donde producen, y se financian por medio de aportes de capitales, fundamentalmente extra sectoriales, aunque también incorporan de origen agrario (Craviotti, 2008; Balsa, López Castro y Moreno, 2014). Se trata de los que “mejor” interpretan el modelo, y en cuyo interior se puede diferenciar, por el tipo de conformación empresarial, entre los *pools* o fondos de inversión, las empresas “en red (“megaempresas” que forman parte de grupos que también actúan en el mercado de insumos, de productos agropecuarios o de acopio y que participan tanto en el mercado local como en otros países del Mercosur) y a los grandes terratenientes “tradicionales” que modificaron su orientación productiva histórica, sumándose, en parte, a las nuevas lógicas de producción y gestión (Grosso et al., 2010; Balsa, López Castro y Moreno, 2014; Gras y Hernández, 2016)⁴.

Por “debajo” de la estructura, podemos identificar a los pequeños empresarios y productores familiares que desarrollan formas de organización productiva que no se articulan plenamente con la lógica del “agronegocio” (Craviotti, 2012; Balsa, López Castro y Moreno, 2014). En general, se trata de productores con un pasado “chacarero”, que migraron a las ciudades a partir de los años 1960, lo que provocó cambios en las pautas de consumo, los “modos de vida” y los espacios de socialización de sus hijos (Balsa, 2006; Cloquell et.al, 2007; Muzlera, 2009), y son aquellos que persisten a pesar del intenso proceso de concentración de la producción agraria a partir del desarrollo de otras prácticas, diferentes al modelo empresarial predominante (Craviotti, 2001; 2012; Gonzalez, 2005) como la implementación de esquemas productivos y de captación de ingresos diversificados, bajos niveles de consumo, una fuerte diversificación económica (López Castro, 2012) y de los mercados (Craviotti y Palacios, 2014). Estas prácticas se combinan con la adopción (con sus propias lógicas) de algunos elementos del modelo dominante, como la contratación de servicios de maquinaria (Muzlera, 2011), la capitalización a través de la compra de equipos usados,

4 Un trabajo de nuestra autoría que analiza el perfil de las grandes empresas del agro, indagando diferencias y similitudes a partir de un estudio de caso puede encontrarse en Moreno (2014).

la inclusión de algunas tecnologías de insumos y el creciente papel del asesoramiento profesional (López Castro, 2012).

Entre ambos extremos, encontramos una complejidad de situaciones, perfiles y tamaños de empresas que requieren de un análisis pormenorizado. La generación de un nuevo modelo agrario supone la imposición de otras lógicas productivas, económicas, sociales y espaciales, que se superponen o reemplazan a otras históricas. De este modo conviven diferentes lógicas asociadas a distintos tipos de actores. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la incorporación de lo nuevo convive con lo tradicional, encontrándose en tensión entre ambos. De qué modo se combinan estas lógicas, cómo se resuelven en los actores concretos, qué elementos toman de una y otra, resultan tema que requieren de un estudio particular.

Para avanzar sobre esta línea de análisis, en el presente artículo desarrollaremos las características productivas y sociales de un conjunto de empresarios de tres partidos de la provincia de Buenos Aires, indagando en las diferencias respecto a otros actores. A través de estos casos específicos nos interesa señalar la existencia, en espacios concretos, de una capa de empresarios que se encuentran en un espacio intermedio de la estructura social, posición dada no sólo por la cuestión de la escala y tamaño de las empresas que poseen. En este sentido, describiremos una serie de dimensiones en las cuales los actores en cuestión se encuentran en tensión entre lógicas diferentes que conviven en el agro pampeano. Podemos decir que se encuentra en una suerte de “entrelugar”⁵, una senda entre dos lógicas diferentes que se construye a partir de una apropiación particular de las dinámicas sociales, económicas y productivas del agro.

El artículo se estructura del siguiente modo: en primer lugar, presentamos las características del espacio de análisis y la construcción de la muestra de los tres partidos en los que se centra el estudio; en segundo, señalamos algunas dimensiones que consideramos, a partir de la revisión bibliográfica, centrales para caracterizar a los actores empresariales, y específicamente, cómo han considerado otros estudios a los empresarios en posiciones intermedias dentro de la estructura social. En tercer lugar, describiremos los actores de la muestra a partir de las dimensiones seleccionadas, estableciendo los aspectos que los identifican entre sí, y que los diferencian de los otros empresarios por arriba y por debajo de la estructura social.

5 La noción de “entrelugar” es utilizada en estudios sobre el discurso político y literario (véase Silvano Santiago, 1971). En nuestro caso, solo la mencionamos como categoría que permite captar e ilustrar de otro modo las posiciones intermedias, sin avanzar en la complejidad analítica que la noción tiene en los estudios discursivos.

Espacio de análisis y consideraciones metodológicas

El estudio está centrado en tres partidos de la provincia de Buenos Aires (Junín, Pehuajó y Mar Chiquita)⁶. Los mismos se seleccionaron a partir de dos cuestiones: que representan distintas zonas productivas dentro de la provincia, y que son accesibles en términos de contactos generados con anterioridad.

Considerando la propuesta de Zonificación Agroecológicas Homogéneas de la provincia de Buenos Aires elaborado por el INTA (ZAH INTA), los partidos pertenecen a tres zonas con características diferentes tanto desde el punto de vista de la estructura social y como de los aspectos productivos.

El partido de Junín pertenece a dos zonas: la parte sudeste a la “zona VI H Los Toldos”, mientras que la parte noreste “Zona VI I Rojas”. Si bien cada una tiene sus particularidades, en general lo que predomina en ambas es que tienen suelos con una gran aptitud agrícola (que oscila entre 70% y 80%). Dichos suelos tienen un uso agrícola intensivo, que ha implicado, en las últimas décadas, un desplazamiento de la ganadería a las zonas de menor aptitud, y la reducción de la rotación agrícola-ganadera y un crecimiento de las actividades agrícolas permanentes (Álvarez, Leavy y Marino, 2009).

El partido de Pehuajó pertenece a la “Zona V H Pehuajó”. Esta zona tiene una forma de cuenca y, por este motivo, es frecuente la ocurrencia de inundaciones extremas, con secuelas de salinización. Por sus características agroecológicas, en la Zona los sistemas productivos de relevancia son la ganadería, seguido por la combinación con agricultura (Álvarez, Leavy y Marino, 2009).

En el caso de Mar Chiquita se encuentra dentro de la “zona IV F Ayacucho” (forman parte de lo que se conoce como la Cuenca Deprimida del Salado) (Mosciaro y Dimuro, 2009). Los suelos de esta zona se caracterizan por la presencia de distintos niveles de alcalinidad, salinidad e hidromorfismo, causante de las frecuentes inundaciones y anegamientos. Esta característica, junto a otras topográficas, implica que en la mayor parte de la superficie solo pueden realizarse actividades agrícolas circunstanciales, situación que condiciona fuertemente las alternativas de combinación de actividades en la zona (Mosciaro y Dimuro, 2009).

6 El trabajo de campo que presentamos en el artículo forma parte de una investigación más amplia en el marco de la Beca de Posgrado CONICET, en donde se aborda el análisis de los actores y relaciones sociales en el agro pampeano.

Por otro lado, respecto a la construcción de la muestra, se trabajó con un muestreo intencional, utilizando los datos del mapa rural. A partir de los datos que dicho mapa brinda (nombre o firma y cantidad de hectáreas) se seleccionó un conjunto de explotaciones obtenidas por medio de una selección al azar (se trazaron coordenadas sobre el mapa y se tomaron dos números al azar que correspondían a un punto específico, es decir, una unidad productiva concreta). Luego se contactó a los titulares o administradores de las mismas, y se tuvo en cuenta el “criterio de saturación” al momento de poner un fin a la cantidad de entrevistados de un mismo tipo.

El trabajo de campo se realizó entre el 2010 y 2013, y se relevaron 38 explotaciones de distinto tamaño (entre 100 y 15000 ha) distribuidas del siguiente modo: 16 en Pehuajó, 12 en Junín y 10 en Mar Chiquita. Dentro de estas unidades se entrevistó a aquellos que están a cargo de la producción y, adicionalmente, a otros actores involucrados (contratistas, trabajadores, rentistas).

En los cuadros N° 1, 2 y 3, se presentan todos los casos de la muestra para cada uno de los partidos, y resaltados aquellos sobre los que se centra el análisis del artículo.

Cuadro N° 1. Explotaciones relevadas en el partido de Junín.

JUNÍN			
EAP	Cantidad de ha	Actividad productiva*	Forma de tenencia
20	110	T/A	Propietario
13	175	A	Propietario
21	230	A/G	Propietario
16	320	A	Arrendatario 90%
15	550	A/g	Propietario y arriendo menos del 50%
14	700	A/G	Propietario
8	1.100	A	Propietario y arriendo menos del 50%
7	1.000	A	Propietario y arriendo menos del 50%
17	1.000	A	Arrendatario
5	1.500	A/g	Propietario
4	1.700	Ac/T	Propietario
1	11.000	A/g	Propietario y arriendo menos del 50%

* Referencias: A: 50% o más de agricultura; a: menos de 50% de agricultura; Ac: Ceden a otras empresas agrícolas; G: 50% o más de ganadería; g: menos de 50% de ganadería; T: 50% o más de tambo; t: menos de 50% de tambo.

Fuente: elaboración propia en base al trabajo de campo.

Cuadro N° 2. Explotaciones relevadas en el partido de Pehuajó.

PEHUAJÓ			
EAP	Cantidad de ha	Actividad productiva*	Forma de tenencia
23	103	G/A/T	Propietario
26	136	G/a	Propietario y arrenda menos del 50%
42	234	G/a	Propietario y arrenda más del 50%
28	306	G/A	Propietario y arrenda menos del 50%
30	370	A/g	Propietario
29	500	Ac/G	Propietarios / Ceden más del 60%
32	730	G/a	Propietario y arrenda menos del 50%
43	1.080	G/A	Arrendatario
36	1.500	A/g	Propietario y arrenda menos del 50%
38	3.700	A/g	Propietario y arrenda menos del 50%
39	4.000	A/g	Propietario y arrenda menos del 50%
41	5.000	A/g/t	Arrendatario
33	5.900	A/G	Propietario
40	10.000	A/g	Propietario y arrendatario
34	11.000	A/g	Propietario
35	15.000	A/g	Propietario

Fuente: elaboración propia en base al trabajo de campo.

Cuadro N° 3. Explotaciones relevadas en el partido de Mar Chiquita.

MAR CHIQUITA			
EAP	Cantidad de ha	Actividad productiva*	Forma de tenencia
12	200	A/G	Propietario
22	390	G/Ac	Propietario
10	500	G/Ac	Propietario
11	800	G/A	Propietario
9	900	G/a	Propietario y arrenda menos del 50%
6	1.300	G/a	Propietario y arrenda mas del 50%
3	1.800	G/a	Propietario y arrenda menos del 50%
2	7.000	A/G	Propietario
18	8.000	A/g	Arrendatario

Fuente: elaboración propia en base al trabajo de campo.

A fin de abordar analíticamente los datos construidos en el trabajo de campo, revisaremos cómo se ha problematizado, desde los estudios sociales, la identificación de los actores sociales en el agro pampeano.

Los actores sociales del agro pampeano: aspectos para su caracterización

En los estudios recientes sobre actores sociales productivos del agro pampeano, abundan los análisis sobre aquellos de carácter familiar, los pequeños productores y los que persisten frente a las transformaciones recientes en el sector. Paralelamente, existe una línea que cobra cada vez más relevancia que aborda a las mega y grandes empresas, y que, junto a los estudios sobre grandes terratenientes tradicionales, completan el análisis por “arriba” de la estructura social.

En cambio sobre las capas intermedias de empresarios, los abordajes en su mayoría se presentan en las descripciones sobre los actores en general. Un ejemplo de ello es el trabajo de Grosso et al (2010) en el cual se clasifican a los actores productivos según aspectos señalados por otros estudios, junto a un análisis empírico en la provincia de Santa Fe. A partir de los datos recogidos, identifican a los rentistas, contratistas, productores familiares de distinto perfil, empresarios agrícolas (que son los actores medios), grandes terratenientes, y los nuevos actores: gestores, inversores y los *pools* de siembra. Respecto a los empresarios entre medio específicamente señalan que constituyen una categoría diferenciable de los productores familiares (diversificados o en expansión) y de los gestores (aquellos que solo coordinan el proceso a través de distintos agentes vinculados entre sí), por que combinan distintos aspectos de unos y otros, junto a los que les son propios: se trata de actores con trayectoria en el sector que combinan una eficaz gestión empresarial, la presencia de capital fijo y móvil, y su pertenencia (y conocimiento) sobre el sector y los actores que lo componen (Grosso, et. Al, 2010).

Por otro lado, sobre cómo realizar el recorte de los sectores medios respecto de otros actores, no existe un criterio común en los análisis sobre la estructura social agraria. A modo de ejemplo, podemos citar dos trabajos sobre empresarios con perspectivas diferentes (uno de carácter más cuantitativo y otro más cualitativo). En uno, establecen como criterio clasificatorio la escala (medida en el valor bruto de producción), y la diferencia interna entre los actores está dada por la forma de tenencia de la tierra (Obschatko, Soberna y Tsakoumagkos, 2016). En el otro, se considera a los empresarios en relación

a un tamaño en cantidad de hectáreas que producen (los medios están en el rango de entre 1.000 y 5.000 ha), y el aspecto que diferencia internamente es la antigüedad en la producción (variable que incide en otras como la tenencia de la tierra, organización del trabajo, infraestructura y maquinarias, entre otras) y que, como señalan las autoras, describen mejor a los actores que la variable tamaño (Gras y Hernández, 2016).

Si no existe un único criterio de diferenciación y caracterización de los actores, qué aspectos tendremos en cuenta en nuestro trabajo. A continuación desarrollamos algunas de las dimensiones que, a partir de la consideración de la bibliografía específica del tema, consideramos relevantes.

Dimensiones para caracterizar a los actores sociales agrarios

¿Cómo caracterizar a los actores del agro pampeano? En general se describen a partir de dimensiones relacionadas tanto de la estructura productiva, como aquellas vinculadas a la construcción de los sujetos y las subjetividades. Sobre la primera, un punto de referencia en general es el tamaño. Sin embargo, si bien los sectores medios están entre las grandes y megaempresas y los pequeños productores, el tamaño no resulta una variable descriptiva del tipo de actor⁷. Veremos en el desarrollo en los espacios concretos, qué sucede con la variable tamaño para caracterizar a los actores del agro.

Otra variable que consideran los estudios es la forma de organizar el trabajo y el tipo de actividad productiva. Al respecto, los análisis sobre los empresarios del sector destacan el modo en que se articulan los factores productivos y se estructura el trabajo, dando relevancia en el grado en que estas cuestiones se resuelven por medio de personal y recursos “internos” (“tranqueras adentro”), característica propia de los pequeños productores (“chacareros”), y aquellos que en distintos grados resuelven con actores y recursos “externos” (por medio de contratados o prestadores de servicios), propio de las grandes o mega empresas con perfil más “innovador” (Favre, 2014; Gras, 2013; Bisang, Anllo y Campi, 2010; Reca y Díaz Hemelo, 2010). Sumado a la cuestión de la organización se relaciona el tipo de actividad productiva y tenencia de la tierra, conformando perfiles que van desde producciones diversificadas con formas en propiedad (López

7 Como señala Balsa (2009) la variable tamaño resulta poco exhaustiva ya que carece de base teórica, sin embargo resulta útil considerarla junta a otras.

Castro, 2012) a empresas especializadas en agricultura bajo la modalidad de arriendo, pasando por situaciones en las cuales se han expandido por medio del arriendo y la incorporación de mayor proporción agrícola por sobre otras (Gras, 2010; 2013; Favre, 2014).

Sobre dimensiones relacionadas a los sujetos, podemos señalar, por un lado, la cuestión de las trayectorias dentro del sector. Los análisis lo vinculan tanto a una cuestión temporal (si se trata de actores de larga data o de inserción reciente) así como la forma social que poseían (asociado a un pasado “chacarero”, a la producción familiar, colonos, etc.) (Muzlera, 2009; Craviotti, 2013). Otro punto sobre esta cuestión es el rol de la familia en la producción actual, si las empresas se componen de familiares, las formas que asumen los arreglos entre ellos, y sus transformaciones en las últimas décadas (Gras, 2010; Neiman, 2010, López Castro, 2012; Moreno, 2011).

También se han resaltado los aspectos identitarios relacionados con la forma en que se posicionan los actores agrarios en relación a las dicotomías sociales históricas del sector, las transformaciones recientes, las nuevas entidades y organizaciones, las formaciones discursivas, entre otras (Gras y Hernández, 2009; 2016; Balsa, 2011; 2012). Sobre estas cuestiones se ha señalado la incidencia de un discurso de tipo “tecnologizante” de tinte liberal que interpela de otro modo a los sujetos (Balsa, 2011; 2012) y que apela a la figura del “empresario innovador”, que busca “superar” las categorías tradicionales de “terrateniente” o “chacarero” (Gras y Hernández, 2009; 2016).

Por otro lado, se ha hecho hincapié en la cuestión de los actores en relación a los espacios locales y el territorio. El territorio es una construcción social que involucra tanto una dimensión simbólica y una concreta o material, del orden económico-político (Haesbaert, 2011). Al constituir un espacio socialmente producido, conviven en el territorio y existen en este distintas formas de apropiación y lógicas de uso, ocupación y valoración por parte de los distintos actores (Mançano Fernandes, 2010). Una forma de analizar concretamente la apropiación de los espacios por parte de los actores es a través de las prácticas cotidianas de adquisición y venta de bienes y servicios, y las de utilización y canalización de las rentas rurales (Sili, 2005; 2010; Huter, 2016), así como también los aspectos sociales y culturales, vinculados a los espacios donde se construye la información y las relaciones sociales que permiten estructurar la identidad y la cultura, dando lugar a productores “localizados” y “deslocalizados” según como construyen las relaciones con el entorno (Sili, 2005; 2010).

Finalmente, en sintonía con la caracterización de las relaciones sociales agregamos, para identificar a los actores, la forma en que se estructuran las

mismas para resolver el trabajo cotidiano de las explotaciones agropecuarias. En este sentido, en nuestra investigación hemos reconstruido formas opuestas e intermedias⁸ que van desde lógicas basadas en lo “personal”⁹ a aquellas estructuradas por lo “mercantil”¹⁰.

Teniendo en cuenta los principales aspectos que han resaltado otros estudios, describiremos los actores en relación a los perfiles productivos y la organización de la producción: indagaremos si adquieren un perfil agrícola o mixto, una organización “en red” o conservan el manejo de todos los factores al interior de la unidad, si tienen un perfil empresarial (con incidencia del conocimiento experto) o un manejo basado en la tradición y conocimiento acumulado en generaciones, si presentan una trayectoria de inserción reciente o de largo arraigo, de varias generaciones en el sector; luego, analizaremos el vínculo con el espacio local: consumen, residen, circulan e invierten en los espacios donde producen o lo hacen en otros espacios escindidos de lo local; finalmente, repararemos en la dinámica social que los caracteriza el desarrollo de la producción: indagaremos si entablan relaciones sociales “personales” o “mercantiles” con los distintos actores en la esfera laboral.

-
- 8 Considerando el trabajo de campo y las diferentes categorías construidas tomando los planteos sobre el cambio relacional frente a las transformaciones en los contextos “tradicional” y “moderno” y las formas de anclaje de la confianza de Giddens (1995, 1997) y las formas de estructurar los intercambios de Florence Weber (2008) identificamos unidades productivas en las que los vínculos se presentan en dos extremos.
 - 9 Se trata de relaciones sociales que se anclan sobre las personas concretas, se construyen en base al tiempo compartido en los espacios locales (previo o en el sitio de trabajo), y que mantienen una tradición (un modo de hacer las cosas “como siempre se han hecho”). La confianza se basa en la persona concreta, en los “compromisos personales” y esto implica que no se recurra a mecanismos de supervisión del trabajo y puedan delegar el “hacer” cotidiano. Los intercambios están regidos, además de cierta referencia con respecto al mercado, fundamentalmente en la consideración de la persona concreta del trabajador, en la confianza que le tiene el empleador y en lo que representa para la empresa (gravitando en las formas de remuneración la historia compartida). Cabe aclarar que el hecho de que las consideremos personales no significa que el cálculo, el interés y el lucro no estén presentes.
 - 10 Se trata de las relaciones sociales que se anclan en otros soportes diferentes a los tradicionales, fundamentalmente en los sistemas expertos y en la organización racional del trabajo. En estas relaciones las personas concretas tienen relevancia pero la estructura se basa en los roles estipulados por la organización del trabajo, las capacidades y saberes necesarios para el desarrollo de un puesto laboral. Las mismas se desarrollan mediadas por una estructura de supervisión de las tareas cotidianas. Los intercambios se estructuran a partir de los parámetros de mercado y del cálculo en base al interés económico. Las formas de remuneración buscan maximizar el rendimiento productivo. Si bien las personas concretas se conocen, pueden tener una trayectoria compartida, etc. este conocimiento no resulta predominante para estructurar la relación, las personas pueden ser reemplazadas por otras si no resultan convenientes para el desarrollo de la producción.

Los empresarios agropecuarios en tensión entre lógicas diferentes: análisis de las dimensiones que los caracterizan a partir de un análisis de casos de tres partidos de la provincia de Buenos Aires

Dentro de los actores relevados en nuestro trabajo de campo, si reparamos solo en el tamaño, teniendo en cuenta el recorte señalado por Gras y Hernández (2016) de entre 1000 a 5000 ha, encontramos diez casos en los tres partidos que se puede observar en los cuadros N° 1, 2 y 3. Sin embargo, como planteamos anteriormente, el tamaño no es una variable exhaustiva para seleccionar los casos porque, además de no describir cualitativamente, no nos permitiría indicar estas posiciones dadas por la tensión entre lógicas diferentes. Si bien la mayoría que describiremos se encuentran dentro de este tamaño medio (menos de 5000 y más de 1000) nos interesa ampliar a otros que no lo están. Por este motivo incluiremos otros casos que, teniendo una escala inferior a las 1000 ha, comparten las características que reconstruiremos en las siguientes páginas¹¹, mientras que excluirémos otros casos que, si bien se encuentran en el rango de ha señalado, tienen otro perfil¹². Los 17 casos componen el análisis se encuentran en resaltado en los cuadros N° 1, 2 y 3.

Perfil productivo y de organización de la producción: entre la organización “chacarera” y la empresa “en red”

En la muestra analizada, en sintonía con lo señalado por otros estudios, identificamos diferentes perfiles de empresarios agropecuarios. Por un lado, los actores agrarios que producen en grandes extensiones bajo la modalidad en arriendo, especializándose en la actividad agrícola y bajo la coordinación de diversos actores que, mediante contratos, aportan algún factor de producción (Gras y Sosa Varotti, 2013), y por el otro, productores que tienden una actividad diversificada, la mayoría bajo la forma de tenencia en propiedad y aportando los recursos productivos propios (maquinarias, trabajo, dirección) (López Castro, 2012). Entre ambos perfiles encontramos posiciones intermedias.

11 Se trata de las explotaciones indicadas en los cuadros N° 1, 2 y 3 con los números 9, 11, 12, 14, 15, 16,32 y 43.

12 Se trata de de las explotaciones indicadas en los cuadros N° 1 y 2, con los números 17 y 36.

Estos empresarios seleccionados comparten un origen en producciones de tipo familiar que se diferencian con respecto a las “capas por debajo” de la estructura agraria por su crecimiento y expansión, así como su creciente “empresarialización” (mayor organización formal e incidencia del conocimiento experto), y con los empresarios “por arriba”, no solo por el tamaño sino porque conservan en ellos la toma de decisiones en cuestiones centrales para el desempeño económico de sus actividades. Además, aunque adoptan diferentes formas jurídicas, siendo una de las más frecuentes la Sociedad Anónima, mantienen cierto carácter familiar en su conformación societaria, definen a su explotación como “una empresa familiar”, destacando la importancia de que se organice a partir del componente de parentesco.

Se trata de empresarios que se expandieron (en distinta medida) en las últimas décadas por medio de incorporación de tierras y aumento de su dotación de capital. Controlan explotaciones de diversos tamaños, predominando la propiedad combinada con el arrendamiento. Respecto a la tenencia de la tierra, la particularidad que presentan es que si bien tienen algunas parcelas en alquiler “fijas” (que ya las alquilan hace varios años, incluso puede ser a familiares directos), todos los años intentan alquilar otras y el aumento de la superficie en arriendo está supeditada a los vaivenes de los precios y la competencia. De modo, que cuentan entre los tipos de productores afectados por el ingreso de *pools* o “megaempresas” que suelen ofrecer mejores condiciones o pagar cánones de arriendo más elevados para obtener más tierras y de mejor aptitud productiva.

En cuanto al uso del suelo, una característica de estos actores es que la agricultura tiene una fuerte incidencia entre las opciones productivas, aún en las zonas con suelos de baja aptitud agrícola. En sintonía con lo que plantean otros trabajos sobre productores del sudeste de la provincia (Iorio y Mosciaro, 2013), en las zonas que tradicionalmente fueron ganaderas (como es el caso de Mar Chiquita, perteneciente a la Cuenca del Salado), esta actividad continúa siendo la principal. Sin embargo la agricultura ha ido cobrando una mayor presencia (realizada por los mismos productores o cediendo a terceros) significando una importante fuente de ingreso de las explotaciones. En los otros partidos analizados (Junín y Pehuajó) la producción agrícola la mayor parte de la superficie trabajada en las unidades, aunque mantienen la combinación con otras actividades (como la ganadería vacuna, porcina y tambo).

Con respecto a la organización del trabajo, un aspecto que los identifica es la contratación de mano de obra manual (aunque en diferentes cantidades) y la utilización de trabajo profesional de asesoramiento y, en menor medida, de dirección porque, como mencionábamos anteriormente, en la

mayoría está a cargo de ellos o de sus hijos (en general profesionales relacionados al sector).

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

Respecto a las trayectorias, también se puede diferenciar entre los actores medios que provienen de familias de medianos-grandes terratenientes o arrendatarios, y que, por medio del proceso de subdivisión a lo largo de las generaciones, quedaron a cargo de unidades más pequeñas; de aquellos que tienen un pasado familiar chacarero o de contratistas, que a lo largo de las últimas décadas se fueron expandiendo por medio de la compra de nuevas tierras y/o arrendamiento. Otra trayectoria es la de aquellos que no tienen un vínculo familiar con el sector, sino que son la primera generación de productores. Si bien la condición de extra-sectorial está más asociada a los *pools* o grandes empresas que captan recursos de otros actores y se introducen en el negocio agrícola, en nuestro trabajo, hemos detectado algunos empresarios medios que provienen de otros sectores de la economía (por ejemplo, textil o de transportes) y hacia los años 1990 empezaron en la producción agropecuaria. Lo interesante para señalar es que no se trata de inversores extra sectoriales esporádicos, sino de empresarios que tienen una inserción permanente en el agro junto a inversiones en otros sectores de la economía (como industria o servicios). A diferencia de lo que plantean Gras y Hernández (2016) sobre la diferenciación interna dentro de los empresarios medios, en nuestro caso encontramos que la antigüedad y trayectoria dentro del sector no afecta el perfil productivo o de organización de la producción.

En conjunto, sobre esta primera dimensión podemos señalar que los empresarios medios (con distintas trayectorias en el sector) se caracterizan por encontrarse entre la especialización y la producción mixta, entre la organización en “red” y mantener para sí gran parte del manejo de los factores productivos.

Vínculos con el espacio local: entre lo “localizado” y “deslocalizado”

Otro aspecto central para definir estos actores (que los diferencia de otros) es el vínculo particular con los espacios locales. Frente, por un lado,

a actores cuyo universo social y simbólico se anclan en los espacios globales (Gras y Hernández, 2013) o en contextos alejados de donde producen (Albadalejo, 2006; Sili, 2005; Albadalejo y Busto Cara, 2008) y, por el otro, actores que anclan sus relaciones sociales y productivas en los espacios donde trabajan (Albadalejo, 2006; Sili, 2005; Albadalejo y Busto Cara, 2008), en nuestro caso, identificamos actores que se ubican en posiciones entre lo “local” y lo “deslocalizado”.

Por un lado, en el caso de la provisión de insumos y la comercialización de los productos recurren a cooperativas y pequeñas empresas, como así las grandes multinacionales que tienen sucursales en los partidos donde producen, con lo cual la circulación de capital a nivel local es algo a problematizar. En el caso de la venta de la producción ocurre algo similar. En la ganadería, los circuitos de venta se vinculan a local, utilizándose las ferias de remates como un lugar central de intercambio.

Otro punto relevante es la residencia de los empresarios. En este sentido, si bien en muchos casos lo hacen en los pueblos o ciudades cabeceras de partido donde producen, en otros la situación es diferente: viven en una ciudad cercana más grande con sus familias y van al “campo” varias veces por semana o en temporadas, y las compras e inversiones las realizan por fuera de los circuitos locales.

Sin embargo, esto no implica que no tengan presencia en los territorios donde producen. Al respecto, participan activamente de organizaciones gremiales y, en algunos casos (luego del conflicto por la modificación de las retenciones móviles en el 2008) de participación en la política local.

Además estos empresarios tienen una trayectoria familiar en los espacios donde trabajan y su producción está sostenida, en buena parte, en el entramado social local. Tanto la contratación de mano de obra y de servicios se dan en los espacios locales. Es por medio de “preguntar” a vecinos, a otros productores o referentes en la producción que se contrata. En algunas ocasiones también por medio de estas redes los mismos trabajadores se han ido a ofrecer para emplearse en la explotación: “en general es por redes de contacto [...] pero acá, en general, se sabe quién es quién, así que con eso uno sabe a quién buscar” (L.O empresario 52 años, EAP 7).

[...] hay familias enteras que se dedican a esto pero que viven en el pueblo, entonces cuando necesitas a alguien vas a la casa de los Pérez, vas a la casa de los Palacio, y siempre alguno va a estar disponible. Los que somos familias de campo nos conocemos todos (M.B empresario 54 años, EAP 6).

Como se evidencia en los fragmentos de entrevistas, en este punto se asemejan a los pequeños productores con fuerte arraigo en lo local (los de “campo” o “pueblo” como señala Sili [2005]) y se diferencian de las grandes empresas que buscan a quienes estén disponibles, tengan maquinaria de “punta” y de los cuales pueden obtener los mejores precios (en el caso de los contratistas), y por medio de búsquedas específicas a través empresas o personal especializado en el caso del reclutamiento de los trabajadores.

Entonces, en las relaciones concretas tiene importancia la información que fluye sobre el entramado de relaciones (útil para contratar personal, prestadores de servicios, acceder a maquinaria de vecinos, saber la situación financiera de estos actores, quiénes están dispuestos a alquilar los campos, precios de los servicios en el agro, etc.). Algunos empresarios poseen este conocimiento (o la posibilidad de acceder) por su historia y posición en el espacio local, otros lo consiguen por medio de a quienes emplean. Lo que se evidencia es que, si bien lo “local” ha perdido centralidad como estructurador de las relaciones en general, mantiene una importancia como “reservorio” de información central para la producción y validación de las relaciones sociales.

Relaciones sociales para el desarrollo del trabajo agropecuario: entre lo “personal” y lo “mercantil”

Otra dimensión que consideramos central para definir a este tipo de actores medios, es la forma en que estructuran las relaciones sociales para desarrollar el trabajo en las explotaciones. Dichas relaciones las acotamos a tres actores específicos: con los trabajadores manuales, de dirección y los contratistas de labores (los tres mediante los cuales resuelven las tareas cotidianas de las explotaciones agropecuarias). Así, por un lado, hemos detectado actores para los cuales las relaciones sociales en el sitio de trabajo adquieren un carácter estrictamente mercantil: tanto los tiempos, las formas de interacción y las transacciones están mediadas por la lógica racional del trabajo y del mercado, y por el otro, actores que entablan relaciones personales: donde el conocimiento mutuo, la confianza en la persona son centrales para la relación laboral y para estructurar las formas de los intercambios económicos. Entre ambos extremos, identificamos a los actores que se hallan tensionados entre las dos lógicas.

Lo que caracteriza a este tipo de empresarios es que desarrollan el trabajo por medio de relaciones personales, familiares y de amistad, de largo plazo. Si bien se diferencian de otros tipos de actores, como los productores

familiares, en cuanto a la escala, la utilización de mano de obra asalariada y el rol de la familia, esta sigue teniendo una importancia en la composición de la empresa y el desarrollo de la producción. Sin embargo, se presenta junto a la particularidad de que las mismas se rigen por los parámetros de mercado estrictamente (sin que pese lo personal) y ejercen diversos grados de control sobre el proceso de trabajo de cada uno de los actores.

Profundizando sobre estos aspectos, en cuanto al origen y la temporalidad de las relaciones, los empresarios conocen con quienes trabajan desde hace varias décadas, incluso en algunos de varias generaciones (ya que sus padres trabajaron en las explotaciones) o son familiares. En el caso de los contratistas, se trata de personas que conocen desde hace varias décadas y que al momento de contactarlos para realizar las labores, privilegian el hecho de conocerlos, “saber cómo trabajaban”: “siempre trabajamos con ellos [se refiere a los contratistas], desde el año 62 así que es casi como tener maquinaria propia” (L.O empresario 52 años, EAP 7); “tengo un seguimiento como si fuera que me lo hiciera alguien que está en relación de dependencia” (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Que esté mi hijo [es el trabajador de dirección] es lo mejor porque me puedo desligar, es como si lo hiciera yo mismo viste. Es como si yo estuviera mandando todo (D.C empresario 62 años, EAP 4).

Respecto a los intercambios, se hace una abstracción de estas relaciones personales para dar lugar a una transacción mercantil. En el caso de los familiares no solo cobran con parámetros de mercado y, además, tienen recibos de sueldo. Este “recibo” es uno de los elementos que permite diferenciar los roles de la persona, como familiar y como trabajador. Por ejemplo, como señala un entrevistado respecto a cómo se maneja la contratación y remuneración siendo familiar:

Hace dos años y medio que trabajo, siempre con una remuneración. Cuando arranqué me dijeron vas a ganar tanto por mes, al año siguiente me dijeron, ¿te sentís cómodo? Así que ya quedé fijo [y recibe un salario que cobra por medio del área contable] (Trabajador de dirección familiar, EAP 41).

En conjunto, lo que caracteriza a este tipo de empresarios medios es que se encuentran en tensión entre relaciones mercantiles y las personales: consideran lo personal (el tiempo compartido, el conocer al otro) pero sin que esto impliquen otras formas de remuneración o un compromiso laboral. A nivel de los sujetos, implica un tipo particular racionalidad en la cual se privilegia lo personal como anclaje frente a los cambios acelerados, pero

solo a condición de que se regule por medio de otros parámetros, por fuera de la historia de las personas, a fin de evitar conflictos, entorpecimientos, tensiones en la esfera económica.

Reflexiones finales

En este artículo presentamos lo que consideramos un tipo de actor en el agro pampeano a partir de una breve descripción de cuestiones que, tanto en nuestro análisis como el de otros autores, resultan centrales para su caracterización. Hemos señalado que si bien el tamaño de las explotaciones es una referencia para identificar a los actores en la producción, no resulta la única ni la variable central para definir a las capas medias del empresario pampeano.

Para problematizarlo, entonces, hemos desarrollado una serie de dimensiones que en general utilizan los análisis sobre los actores agrarios. Teniendo en cuenta estos aspectos, los ubicamos en un “entre lugar” producto de la tensión entre lógicas diferentes que los atraviesan. Su “lugar” es esta posición intermedia que implica que sean difíciles de definir (razón por la cual los denominamos en el artículo por dicha posición), a la par que consideramos que es precisamente lo que los caracteriza. Y su perfil “intermedio” refleja, además, la puja entre lógicas y tendencias históricas y novedosas dentro del sector.

Entre estos actores la tensión la hemos reconstruido entre la especialización y mantener cierta diversificación productiva, entre tranqueras adentro y avanzar en un esquema de organización en “red”, entre lo local y global, entre la familia y la empresa, entre lo personal y las formas relacionales mediadas por el mercado.

Los empresarios analizados se caracterizan por su expansión por medio de la agricultura, ya sea por introducción reciente o por incremento de las superficies operadas. Si bien esto sucede con otros tipos de actores (las megasempresas, las empresas en red, los pools, etc.) en estos casos conservan otras actividades productivas, aunque la agricultura ha cobrado más relevancia.

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

En relación a las trayectorias existen una diversidad de situaciones pero la mayoría tienen una inserción en el sector desde hace varias generacio-

nes, destacándose la presencia del “pasado familiar chacarero”. Y la nota central al respecto es la transformación en relación a las formas de organización y manejo de la explotación que tenían sus predecesores.

Con respecto a las relaciones sociales, consideramos que lo que caracteriza a este tipo de empresarios es el desarrollo de la producción basadas en relaciones donde lo personal, el conocimiento de largo tiene un rol importante como forma de contactar y contratar a los actores con los que producen, pero que no influye en los tipos de intercambio, grados de confianza, la proximidad, etc. Asimismo son los sujetos que ya sea por introducción o por transformación, han modificado considerablemente la forma en que se dan las relaciones socio- productivas.

Aún con los vínculos familiares, un rasgo central en el hecho de que se tratan de relaciones regidas por parámetros de mercado. En las últimas décadas, se ha ido avanzando en la separación entre producción y familia, pero no en el sentido de que la familia no tiene incidencia en la producción sino que el rol y las dinámicas se han desarrollado en un sentido más empresarial.

Las relaciones personales sirven como anclaje para los cambios acelerados pero también como una forma nueva de construir la interacción entre los actores del agro o, al menos, entre cierto tipo que, frente a los cambios y la construcción de identidades dentro y fuera del sector, lo personal, el “cuerpo a cuerpo” “todos nos conocemos” tiene un sentido específico: reconstruye una “imagen” del sector que mantiene sus características específicas (frente a otros sectores de la economía) recuperando parte de lo “que fue” pero asumiendo el cambio.

Paralelamente, cabe agregar que en términos de percepciones y aspectos de orden subjetivos, se presenta una alta valoración (por parte de este tipo de actores) sobre las relaciones personales, de confianza (y de amistad familiar), y sobre los espacios locales. En general, se presenta como fundamental el hecho de poder desarrollar la producción con personas de confianza (aunque se requiere que existan reglas explícitas claras), y la forma de vida y trabajo en los espacios locales. Se perciben de modo diferente al plantear que “son del campo” o “trabajan el campo”, “son productores de la zona” (aunque muchos de ellos no residen allí) en confrontación con la presencia de agentes extra agrarios o profesionales que organizan la producción desde oficinas en los grandes centros urbanos.

En muchos casos participan de las organizaciones gremiales y técnicas del sector, ya sea como miembros activos o a través de asistir a capacitaciones o eventos que estas realizan. Si bien la actividad política partidaria no es un rasgo característico de este tipo de actores, se puede señalar que

existen experiencias de participación en los espacios locales en los cuales conectan su inserción en el sector con el reconocimiento social que poseen en las localidades en las que residen.

Teniendo en cuenta su inserción en el modelo de los “agronegocios” en relación a cómo lo hacen otros, consideramos que lo que caracteriza es que aprovechan aspectos de las distintas lógicas: “capitalizan” lo “tradicional” (como ciertas prácticas, formas de relaciones, anclaje local, etc.) y lo ponen en juego de un modo particular en las nuevas lógicas productivas y de organización empresarial.

Finalmente, cabe agregar que consideramos que esta posición entre lógicas diferentes implica la construcción de intereses en común (respecto a la tierra, el trabajo, a los canales de comercialización y los proveedores, los espacios de producción y de generación de relaciones sociales, las formas de vincularse, etc.) que los diferencia de los otros actores (y los pone en conflicto en algunos casos).

Sin embargo, no resultan suficientes para generar una organización política que construya estrategias colectivas que confronten el proceso de concentración impulsado por grandes y mega empresas. Interpelados por una discursividad sobre el sector en general, y que, en particular, los identifica como “empresarios rurales” (categoría que no diferencia entre las distintas capas y posicionamientos), entre otras cuestiones, los acerca a otros empresarios desdibujando las tensiones existentes, y los aleja, por el momento, de la construcción de una identidad que los posicione de un modo particular en el complejo entramado de poder del agro actual.

Referencias bibliográficas

ALBADALEJO, C. (2006), “De la pampa agraria a la pampa rural: la desconstrucción de las “localidades” y la invención del “desarrollo rural local”, *Párrafos Geográficos*, Volumen 5 (N°1), San Juan Bosco: IDEOPAT.

ALBADALEJO, C. (2013) “Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y la emergencia del *agrobusiness*”, En Gras C. y Hernández, (comp.) *El agro como negocio*, Buenos Aires: Biblos.

ALBADALEJO, C. y BUSTOS CARA, R. (2008), *Algarrobo o el fin del pueblo chacareño*, En Bilella, P. y Tapella, E. (comp.) *Trans-*

formaciones globales y territorios. Desarrollo rural en la Argentina, experiencias y aprendizajes, La Colmena, Buenos Aires (pp. 63-93).

ÁLVAREZ, R.; LEAVY, S. y MARINO, M. (2009). “Zonas Agroecológicas Homogéneas Buenos Aires Norte,” *Proyecto: Economía de los Sistemas de Producción, Caracterización y Prospectivas*, Bs. As, Buenos Aires: INTA. Recuperado de: inta.gob.ar/.../zonas-agroecologicas-homogeneas-buenos-aires-norte.

ANLLÓ, G., R. BISANG and M. CAMPÍ (eds) (2013), *Claves para repensar el agro argentino*, Eudeba: Buenos Aires.

- BALSA, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Bernal: UNQ Ediciones.
- BALSA, J. (2009) "Agro, capitalismo y explotaciones familiares. Algunas reflexiones a partir de los casos del Midwest norteamericano y la pampa argentina", en: *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*, Año: 2009; p. 59 – 86, Buenos Aires: CICUS.
- BALSA, J. (2011). "Las disputas hegemónicas en torno a las cuestiones sociales agrarias de la pampa argentina en la actualidad." Ponencia presentada en: *VIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Porto de Galinhas, Brasil.
- BALSA, J. (2012) "Formaciones discursivas y disputas por la hegemonía en torno a los modelos de desarrollo agrario", en J. Balsa y S. Lázaro (comp.), *Agro y política en Argentina, vol. 1, El modelo agrario en cuestión, 1930-1943*, Buenos Aires: CICCUS.
- BALSA, J., LÓPEZ CASTRO, N. y MORENO, M. (2014), Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano, Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo, En: G. Dabat y S. Paz (comp.), *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*, Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini- UNQ.
- CRAVIOTTI, C. (2001) Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares, Ponencia presentada en 5to Congreso Nacional de Estudios del trabajo, Buenos Aires, mayo 2001.
- CRAVIOTTI, C. (2008) *Los nuevos productores. Alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias*, Buenos Aires: CICCUS.
- CRAVIOTTI, C. (2012) "Los enfoques centrados en las prácticas de los productores familiares. Una discusión de perspectivas para la investigación en sociología rural", *Revista Internacional de Sociología (RIS)* Vol.70, nº 3, Septiembre-Diciembre, 643-664, España: CSIC-IECSA.
- CRAVIOTTI, C. (2013). "Las explotaciones familiares en el agro pampeano: controversias y perspectivas", *Revista Pueblos y fronteras digital*, 7(14), México: UNAM.
- CRAVIOTTI, C. y PALACIO, P. (2014) "La Diversificación de los Mercados como Estrategia de la Agricultura Familiar", *RESR, Piracicaba-SP*, Vol. 51, Supl. 1, p. S063-S078, 2013 – Impresa em Abril de 2014.
- CLOQUELL, S. et al (2007) *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*, Buenos Aires: Homo Sapiens.
- DIAZ HERMELO, F. y RECA, A. (2010) "Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a las fallas del mercado y al cambio tecnológico", en: Reca L, Lema D., y Flood C. (Eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp.207-229) Buenos Aires: FAUBA.
- DUFY, C. y WEBER F. (2009). *Más allá de la gran división. Sociología, economía y etnografía*. Buenos Aires: Antropofagia.
- FAVRE, C. (2013) "Viejos o nuevos sujetos? Complejidad, heterogeneidad y nuevos perfiles en la agricultura empresarial pampeana bajo el modelo de agronegocios (1990-2012)". Tesis de maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO. Recuperado en: www.flacso.org.ar/noticias/repositorio-flacsoandes
- GIDDENS, A. (1995) *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona: Península.
- GIDDENS, A. (1997) "Vivir en una sociedad post-tradicional" en Beck, U., Giddens, A. y Lash, S. *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno.*, Madrid: Alianza.
- GRAS, C. (2010). "Dimensiones del conflicto agrario: heterogeneidad, alianzas y fronteras sociales" *Ponencia presentada en VII Jornadas de Investigación y Debate*. Bernal, UNQ.
- GRAS, C. (2012). "La consolidación del agronegocio en la agricultura argentina y la diferenciación de los estratos empresariales", *Ponencia presentada en XXX Congreso LASA*, San Francisco, California.
- GRAS, C. (2013). "Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales", en *desigualdades.net WorkingPaper Series* 50, Berlin, Desigualdades.net.
- GRAS, C. y Hernández, V. (2009a) "El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina", En Gras.C y Hernandez.V (coords) *La Argentina rural De la Agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires:Editorial Biblos.
- GRAS, C. y Hernández, V. (2013). *El agro como negocio*, Buenos Aires: Biblos.

- GRAS, C. y Hernández, V. (2015). *La nueva elite de los agronegocios. Una trama de poder en clave tecnológica*, Buenos Aires: Siglo XXI. Sin datos.
- GRAS, C. y Hernández, V. (2016) *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- GRAS, C., Hernández, V. y Sosa Varrotti, A. (2013). "El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias", en C. Gras y V. Hernández (comp.), *El agro como negocio*, Buenos Aires, Biblos.
- GONZÁLEZ, C. (2005) "Agriculturización y agricultores familiares: similitudes y diferencias a partir de cuatro estudios pampeanos", en *Productores Familiares Pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*, María del Carmen González (coord.), Buenos Aires: Astralib cooperativa.
- GROSSO, S., M. Et. al (2010). "Impactos de los pools de siembra en la estructura agraria. Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe", en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, VOL.1 (N 6), pp. 15-138, Buenos Aires: CEUR-CONICET
- HAESBAERT, R. da (2011). *El mito de la desterritorialización: del "fin de los territorios" a la multiterritorialidad*. México: Siglo XXI
- HERNÁNDEZ, V. (2007) "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", En *Desarrollo Económico* Vol. 47 (N°187), 331 p. 365, Buenos Aires: IDES.
- HUTER, E. (2016). "Dinámicas socio-económicas del agro pampeano actual y espacios locales: una propuesta de análisis". *Huellas*, I Año (Número 20), pp. 189-207, La Pampa, Argentina: Instituto de Geografía, Facultad de Ciencias Humanas UNLApam.
- IORIO, C. y MOSCIARIO, M. (2013) "El comportamiento de los productores del sudeste bonaerense frente a los cambios de contexto. Una mirada económica", en *Adaptación y transformaciones de las agriculturas pampeanas a inicios del siglo XXI*, Gasselin, Cloquell y Mosciario (comp.), Buenos Aires: CICCUS.
- LIAUDAT, D. (2013) *Las "entidades técnicas" del agro en la mira: Un estudio de la construcción ideológica de Aapresid y Aacrea a través del análisis de sus discursos*, Tesis de grado de la Licenciatura en Sociología, FAHCE-UNLP, La Plata. Recuperado en Memoria Académica: WWW.FAHCE.UNLP.EDU.AR
- LÓPEZ CASTRO, N. (2012). "Transformaciones sociales y procesos de diferenciación social de la producción familiar pampeana. Estudio sobre el agro del sudoeste bonaerense en las últimas décadas (Puán y Adolfo Alsina, 1988-2012)", *Tesis doctoral UNQ*. Recuperado en: WWW.iesac.unq.edu.ar
- MANÇANO FERNANDES, B. (2010). "Acercas de la tipología de los Territorios" en Wallenius Rodríguez (Coord.) *Defensa comunitaria del territorio en la zona central de México: enfoques teóricos y análisis de experiencias*. México: Juan Pablo Editores
- MARGIOTTA, E; BENENCIA, R. (1981) *Introducción al estudio de la Estructura Agraria. La perspectiva de la sociología rural*, Buenos Aires: Mimeo.
- MUZLERA, J. (2009). *Los Chacareros del Siglo XXI*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- MUZLERA, J. (2011) "Agricultura familiar y contratismo de maquinaria agrícola a comienzos del siglo XXI", en López Castro, N. y Prividera, G.(Comps) *Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana*, Buenos Aires: Ciccus.
- NEIMAN, M. (2010). "La agricultura familiar en la región pampeana argentina: la utilización de los factores de producción y su relación con nuevas dinámicas familiares". *Mundo agrario*, VOL. 1(N 2), La Plata: FAHCE, UNLP.
- MORENO, M. (2011). "La estructura social agraria del Partido de Pehuajó (2010)", *Revista Mundo Agrario* (n° 23), segundo semestre del 2011, La Plata: FAHCE UNLP.
- MORENO, M. (2014). "Las formas de organización y gestión en empresas agropecuarias pampeanas: estudio de caso de grandes unidades en el noroeste de la provincia de buenos aires", *Revista Pilquen*; Año: 2014 (vol. 17) p. 1 – 13, Viedma: Universidad del Comahue.
- MOSCIARIO, M. y Dimuro, A. (2009) *Zonas agroeconómicas homogéneas Buenos Aires Sur*, INTA, Buenos Aires: INTA. Recuperado en: <http://inta.gob.ar/documentos/zonas-agro-economicas-homogeneas-buenos-aires-sur>

- OBSCHATKO, E SOVERNA, S. y TSAKOU-MAGKOS, P. Las explotaciones agropecuarias empresariales en la Argentina, Buenos Aires: IICA, 2016.
- SANTIAGO, S. (2000). [1971] “El entrelugar en el discurso latinoamericano”, *Absurdo Brasil. Polémicas en la cultura brasileña*, Biblos: Buenos Aires.
- SILI, M. (2005), *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*, Buenos Aires: INTA.
- SILI, M. (2010). *¿Cómo revertir la crisis y la fragmentación de los territorios rurales? Ideas y propuestas para emprender procesos de desarrollo territorial rural*, Buenos Aires: INTA.
- WEBER, F. (2008) “Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la gran división”. *Revista Crítica en Desarrollo*. No 02 Segundo Semestre de 2008. (Buenos Aires) Página 63 a la 9. CESE, IDES Buenos Aires.