

# Agro, política y región

Problemáticas e interpretaciones

Liliana Formento  
(Compiladora)

COLECCIÓN LÍNEAS DEL TIEMPO

ISBN 978-987-688-403-7

e-book

UniRio  
editora

## Parte II

# **Sujetos, política y representaciones**

## Capítulo V

### **Actores sociales en el contexto actual del agro pampeano**

#### ***Entre tipologías y mixturas***

*Marina Bustamante y Gabriela Inés Maldonado*

## 1. A modo de introducción

En las últimas décadas de la historia argentina —en consonancia con el resto del mundo globalizado— se registran profundas transformaciones en la estructura económica, tal como ha sido expuesto por numerosos autores. El agro pampeano no ha escapado a esta tendencia, la cual se profundiza a partir de la década de los '90 del siglo XX, con la aplicación a ultranza del modelo político-económico neoliberal y sus consecuentes medidas. Estas implican “la desregulación de los controles económicos por parte del Estado y su reemplazo por las leyes directrices del mercado” (Bustamante y otros, 2008, p. 122), persiguiendo la maximización de los beneficios económicos en el corto plazo, sin atender a las externalidades negativas —léase costos sociales y ambientales—, para lo cual ha sido condición necesaria una aguda concentración económica. Aplicadas en el ámbito rural, dichas medidas tienden a la concentración de la producción primaria y de la riqueza generada, apoyadas en cambios organizativos y tecnológicos.

En los últimos años estos procesos se acentúan, en vista de que la obtención de un pronunciado aumento en la rentabilidad —a través de la concentración de los factores productivos y la minimización de costos y riesgos— parece ser el único camino posible para reaccionar positivamente frente a la grave crisis económica y al consecuente endeudamiento financiero, desatados en el país a fines del año 2001. Es así como el sector agropecuario, en el contexto de un fuerte aumento de los precios internacionales de los *commodities*<sup>1</sup> y de una política nacional de dólar alto, resulta ser el primero en resurgir de la crisis, y logra afianzarse a partir de sostenidos avances en la producción.

En este contexto, en la región pampeana argentina el vínculo entre técnica, ciencia e información se expresa a través de la densificación científico-técnica de los paisajes, los cuales se ven rápidamente alterados. Esta densificación se materializa a través de la consolidación y expansión de la modernización agrícola, representada hoy por el modelo de agronegocios, que tiene como resultado la estructuración de una renovada división territorial del trabajo. Santos (2000) denomina agricultura científica a la forma actual de producción agropecuaria, la cual se caracteriza por la importante participación de insumos artificiales de origen industrial. Así, la actividad agropecuaria pasa a ser un emprendimiento totalmente asociado a la racionalidad del período técnico-científico-informacional, presentando las mismas posibilidades que otras actividades económicas para la aplicación del capital y para la obtención de una alta plusvalía.

---

1 Término anglosajón utilizado para referirse, sobre todo, a las materias primas que son objeto de negociación en mercados internacionales.

De esta manera, la creciente dependencia por parte de la producción agrícola de los recursos financieros, científicos, tecnológicos e informacionales ha reestructurado las características esenciales de los actores, la relación de fuerzas entre ellos, así como también los vínculos entre lo que denominamos el campo y la ciudad. Las ciudades locales y los centros regionales se tornan esenciales para la realización de la agricultura moderna, puesto que ofrecen una serie de servicios a la actividad productiva, tales como asistencia técnica, financiera, contable, venta de insumos químicos, biológicos, maquinaria, sistemas de ingeniería vinculados al acopio y transporte de granos, además de involucrar a la mayor parte de los trabajadores y productores agropecuarios.

Producto de lo expresado anteriormente es que los roles que desempeñan los actores tradicionales tienden a redefinirse, modificando así el papel desempeñado en la provisión de los tradicionales factores productivos: tierra, capital y trabajo (a los cuales habría que incorporar el conocimiento, según la AACREA<sup>2</sup>). Asimismo, surgen y se consolidan con tendencia hegemónica nuevos sujetos en el agro, los que se asocian no solo a las nuevas formas productivas sino también a los servicios ligados a ellas (Gras, 2007). Como resultado, se complejizan tanto las tipologías preexistentes como las investigaciones puesto que, entre otras razones, las nuevas fuentes no dan cuenta de ellos (Formento, 2001).

Lo señalado pone de manifiesto una marcada heterogeneidad interna y una asombrosa dinámica dentro del sector agropecuario. Se hace necesario entonces, rever y significar algunas nociones básicas con respecto a los sujetos<sup>3</sup> sociales que conforman el campo, término que si bien resulta altamente homogeneizador, esconde una variada gama de situaciones y de actores.

El objetivo del presente trabajo es, por tanto, construir una tipología de actores agrarios del sur de Córdoba, con la intención última de reflexionar acerca del dinamismo y la complejidad de la realidad social agropecuaria. Para su consecución, una vez identificados y caracterizados los actores sociales que conforman la trama que articula al agro pampeano, se avanza en la construcción metodológica de tipologías sociales. Luego, se abordan algunos ejemplos que dan cuenta de las innumerables articulaciones y mixturas entre sus componentes. Con la convicción de que la realidad es de un dinamismo tal que su comprensión requiere de explicaciones permanentemente actualizadas es que se realiza este análisis.

---

2 Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola.

3 En el marco de este trabajo, los conceptos de actores y sujetos son considerados como sinónimos.

## **2. Diseño metodológico**

En una primera instancia, se debe explicitar conceptualmente la categoría de actor social con la que se trabaja. Se toma el término, básicamente, de la ciencia sociológica, en la cual se postula que actor social es un sujeto “que se estructura a partir de una conciencia de identidad propia, portador de valores, poseedor de un cierto número de recursos que le permiten [...] dar respuesta a las necesidades identificadas como prioritarias” (Justafre García, 2011, p. 7). La conceptualización hace especial énfasis en que este ha desarrollado una conciencia colectiva, que establece relaciones asimétricas y que desenvuelve estrategias de acción para modificar su situación.

Esta concepción se apoya en el paradigma de Touraine (1984), quien afirma que la sociedad es un sistema de relaciones y, por lo tanto, se constituye como tal solo a partir de las interacciones entre los actores. En estas relaciones, los actores poseen cierta autonomía de acción, de acuerdo con la posición que ocupan en la estructura social, con los recursos con que cuentan y con las normas que la reglan.

Por todo lo anterior, la caracterización de los actores sociales debe ser abordada a partir de su representatividad en la estructura social y de su margen de poder, “en aras de definir el marco de intervención, la función que cumplen, los recursos de que disponen, los objetivos que persiguen, y los resultados que obtienen” (Justafre García, 2011, p. 7).

Bajo esta premisa, es importante conocer los distintos actores sociales que operan en el escenario productivo pampeano y su entramado de relaciones. Una de las propuestas preferibles para ello, consiste en la construcción de tipologías sociales.

Entendemos a la misma, en consonancia con Aparicio y Gras (1999), como una construcción teórico-metodológica que permite deconstruir la trama de relaciones que conforman la estructura social agraria, y en tal sentido constituye una aproximación interpretativa a la realidad. La construcción de una tipología “implica siempre un vínculo estrecho con la conceptualización teórica de la que parte una investigación” (Aparicio y Grass, 1999, p. 154), conceptualización que conlleva la selección de variables y la búsqueda de determinadas relaciones entre ellas.

A partir del camino iniciado hace casi una década (Bustamante y Maldonado, 2009), en esta instancia se procede a revisar y adecuar las categorías trabajadas en esa oportunidad en función de su aplicación empírica actual, a la vez que se concluye con la construcción metodológica de una tipología social del agro pampeano argentino, que involucra la delimitación, caracterización y relacionamiento de los tipos sociales agrarios.

Un primer paso, entonces, consiste en la identificación de los principales grupos sociales que conforman la trama social del área bajo estudio, es decir, el reconocimiento de diferentes subconjuntos dentro de un conjunto, con el objeto último de comprender su racionalidad económica y sus problemáticas (Saal y otros, 2004). Delimitación indispensable, ya que cada grupo desarrolla prácticas y estrategias similares que lo diferencian del resto, y sus integrantes comparten normas, costumbres y valores particulares. El siguiente paso metodológico se asienta en la definición conceptual de los grupos identificados previamente y en su caracterización.

Una vez seleccionadas las variables que permiten *operacionalizar*<sup>4</sup> las categorías de análisis, se establecen las combinaciones entre ellas para buscar “las relaciones entre los subconjuntos y, entre ellos y otros conjuntos” (Gutman, 1983, p. 62) con objeto de comprender a los sujetos en su realidad, etapa que constituye la última condición necesaria para construir tipologías.

Los diferentes pasos enunciados, si bien metodológicamente se presentan de manera separada, empíricamente se construyen mediante un proceso dialéctico que articula la identificación de los grupos sociales con su definición conceptual y su consecuente caracterización y relacionamiento.

Las tipologías, al ser construcciones conceptuales y metodológicas con referentes empíricos, resultan operar como una simplificación de la realidad, sirviendo de base para su comparación y explicación. Se trata, entonces, de una estrategia metodológica sustentada en fundamentos y criterios teóricos, pero con ajuste empírico. Esto supone por tanto un ida y vuelta constante entre el trabajo de campo y el discurrir teórico, puesto que los tipos sociales no son estáticos y, seguramente, se traslapan entre sí, circunstancias que hacen dificultoso el hallazgo de tipos puros en la compleja realidad.

En consonancia con lo expuesto por Gutman, se hace preciso aclarar que “no es suficiente una sola tipología disyuntiva”, sino que por el contrario estamos en la obligación de construir “tipologías *aditativas*, donde el sujeto se encuentra tipológicamente definido por su ubicación simultánea en dos o más tipos” (1983, p. 63). Este mismo autor postula que no hay una tipología universal, sino que existen tantas como intereses de análisis haya.

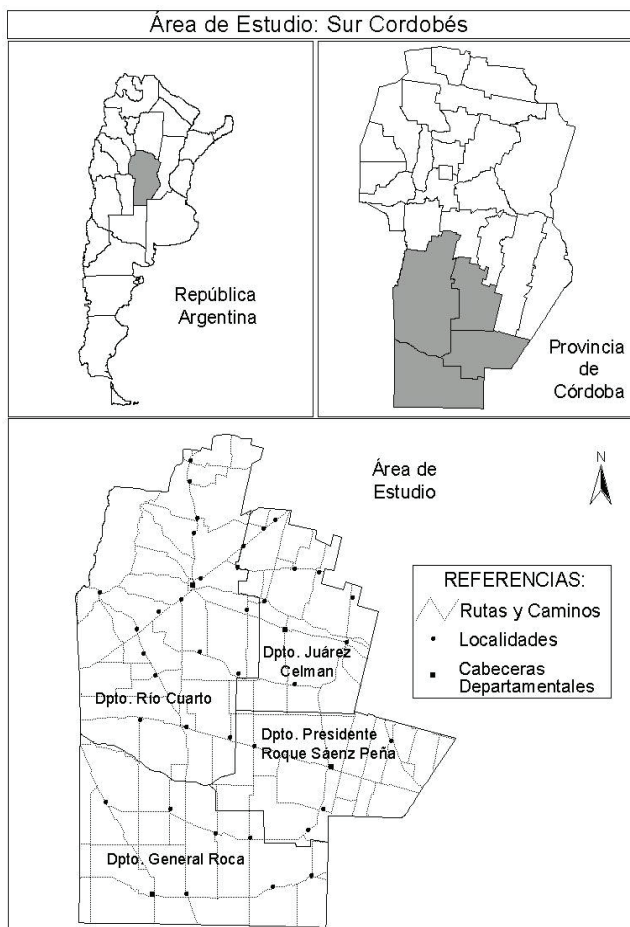
Acerca de las fuentes consultadas, se debe señalar que en Argentina las estadísticas agropecuarias oficiales ofrecen dos grandes inconvenientes: por un lado, no se realizan con la debida regularidad y, por otro, suelen modificar la metodología de medición, por lo que resulta dificultoso realizar análisis comparativos. Es por ello que en el desarrollo de la tarea

---

4 Neologismo que se refiere a la transformación de categorías teóricas-abstractas en categorías empíricas-concretas.

emprendida se maneja información obtenida en trabajos de investigación realizados en el marco de proyectos aprobados por la Universidad Nacional de Río Cuarto, la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, así como también en pesquisas propias desarrolladas en los últimos años.

Mapa n. ° 1. Área de estudio. Departamentos del sur de la provincia de Córdoba, Argentina.



Fuente: elaboración propia.

Estas indagaciones —de base netamente empírica— se guían por el propósito de comprender la configuración del entramado social agrario, estudiando las características específicas de determinados actores en su desenvolvimiento socio-territorial. En ese camino se ha avanzado en la



identificación, caracterización y relacionamiento de algunos de los sujetos económicos que participan del sistema productivo agrícola. Esto se efectúa a partir de la revisión y selección de artículos de fuentes periodísticas y la implementación de entrevistas a productores locales, autoridades municipales, representantes de entidades gremiales y de cooperativas, empresarios, empleados y gerentes de empresas proveedoras de insumos y servicios agropecuarios y de agroindustrias, ingenieros agrónomos, directivos del INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), trabajadores rurales asalariados, exportadores y asesores de inversiones.

El análisis realizado toma como punto de partida lo que sucede en el área geográfica conocida como Sur Córdoba, territorio conformado políticamente por los departamentos General Roca, Juárez Celman, Presidente Roque Sáenz Peña y Río Cuarto (mapa 1), el cual oficia como área testigo de la región pampeana, de la que forma parte.

### ***3. Definición y caracterización de los diferentes actores sociales identificados en el sur cordobés***

En el sur Córdoba hemos reconocido los siguientes actores sociales:

1. Grandes empresas agropecuarias.
  1. a. Empresas agroindustriales.
  1. b. Empresas agrocomerciales.
    1. b. 1. Empresas acopiadoras.
    1. b. 2. Empresas proveedoras de insumos y servicios agropecuarios.
2. Cooperativas agropecuarias.
3. Sociedades agropecuarias coyunturales. Pools de siembra.
4. Contratistas rurales.
  4. a. Contratistas rurales de producción.
  4. b. Contratistas rurales de servicios.
5. Productores agropecuarios.
  5. a. Productores agropecuarios tradicionales.
  5. b. Productores-empresarios agropecuarios.
6. Trabajadores rurales dependientes.
  6. a. Trabajadores rurales permanentes.

6. b. Trabajadores rurales transitorios.

A continuación, procederemos a caracterizar a cada uno de ellos.

### 3.1. Grandes empresas agropecuarias

Una empresa se define como

*[...] toda unidad de producción que posee como objetivo maximizar los beneficios presentes o futuros de la inversión en el sector, que se asienta en el trabajo asalariado y que no posee, en términos relativos, limitantes en la disponibilidad de recursos y en el acceso a los mercados de bienes, productos y servicios (Saal y otros, 2004, p. 5).*

Estas empresas se caracterizan por poseer un alto grado de innovación técnica y organizativa y por ser intensivas en capital y en tecnología con relación a la mano de obra, lo que redundaría en una alta competitividad. En general, suelen estar “integradas por un conjunto de firmas autónomas, pero subsidiarias de una empresa madre y que en conjunto desempeñan dentro del sector agropecuario múltiples funciones económicas, en el rubro primario, industrial, comercial, de servicios y financiero, constituyendo en última instancia verdaderos grupos empresariales” (Bustamante y otros, 2008, p. 127).

En lo que refiere a las empresas agroindustriales (1.a.), la FAO (1997) señala que “una definición común y tradicional de la agroindustria se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca”. No obstante la diversidad de actividades económicas que detentan, las diferenciamos por aquella que la distingue en nuestro medio, englobándolas en conjunto por la similitud en su desempeño productivo.

Con base en este criterio, en el área de estudio se destacan las aceiteras y molineras, con una reciente incorporación de las productoras de biocombustibles. En todas ellas, la materia prima es obtenida —en su mayor parte— mediante distintas modalidades de integración vertical hacia atrás, es decir, incorporando a sus actividades la producción primaria.

Dicha intrusión sobre la actividad agrícola, se evidencia en el establecimiento de los siguientes nexos:

- Integración vertical directa: la explotación es realizada de manera directa por la empresa —a través de un Departamento de Campo o sector similar— sobre tierras propias y/o arrendadas, bajo su res-

pensabilidad y riesgo y, obviamente, sin compartir beneficios. Los agentes laborales que llevan adelante la producción suelen ser los contratistas de servicios.

- Integración vertical indirecta: se establece un acuerdo entre la empresa y el productor, por el cual este último dirige la explotación por cuenta propia y bajo su responsabilidad y riesgo, recibiendo los insumos por parte de la empresa y comprometiéndose a la venta de su producción en tiempo, calidad, volumen y precio estipulado.
- Integración vertical asociativa: la empresa y el productor establecen un acuerdo societario por el cual ambas partes participan en la explotación de la tierra, compartiendo riesgos y beneficios. Ambos se prorratan dependiendo del aporte a la sociedad: tierra, insumos, trabajo y/o asesoramiento técnico. Esta nueva estrategia es la más difundida en la zona de estudio.

En el mismo sentido, llevan a cabo también una integración horizontal—con otras grandes empresas agropecuarias— en la búsqueda de mayor escala y/o diversificación productiva.

El proceso integrador, sumamente consolidado, proporciona una maximización de las ganancias a partir de una menor inversión, apoyándose en la racionalización organizativa y en la ampliación de las escalas de producción y comercialización, implicando una marcada asimetría relacional entre los diferentes actores involucrados.

Las empresas agro-comerciales (1.b), por su parte, están representadas en la zona por acopiadoras (1.b.1) y por proveedoras de insumos y servicios agropecuarios (1.b.2), ambas estrechamente ligadas a las agroindustrias.

Con respecto a las primeras, son aquellas empresas que se ocupan del almacenamiento, de granos en nuestro caso, con el objetivo de mejorar la posición de sus clientes en la cadena de comercialización, incrementando la capacidad de competencia no solo por aumentar el volumen productivo y, por tanto, la escala económica, sino también por posibilitar la elección del momento óptimo venta.

Este tipo de empresas ha debido ampliar su cartera de productos incorporando al acopio la venta de insumos, servicios de logística y comercialización y/o financiamiento, como consecuencia, entre otras, de la adopción de un nuevo espacio de almacenaje transitorio como el silo bolsa, que reduce la necesidad de recurrir a otros tipos de acopio.

Se advierte también aquí una integración con el sector primario y con sus agentes productivos con idénticas modalidades que la agroindustria, en vista de la demanda global de una mayor racionalización del proceso de producción y de trabajo.

Como señalan Finola y Maldonado (2017), las empresas transnacionales y nacionales de agroinsumos, que presentan una estrategia global, tercerizan la venta directa al público, y así surgen los actores locales reproductores y difusores del medio técnico-científico-informacional. De esta manera, en el área de estudio, se encuentran dos tipos fundamentales de empresas proveedoras de agroinsumos: vendedores multimarca y representantes oficiales. En lo que refiere al primer caso, no poseen representación oficial de ninguna marca en particular, sino que comercializan diversos insumos de diferentes marcas. En estos casos, en general, la empresa es propietaria del capital físico, lo que implica que adquiere los productos que luego comercializa. En cuanto al segundo tipo mencionado, estos se constituyen en claros intermediarios entre la empresa que produce el agroinsumo y los consumidores finales del producto. Como representante oficial, las pautas de venta, financiación y asesoramiento técnico son establecidos por la empresa a la que representa y la mercadería que poseen en *stock* no les pertenece, por lo que también se caracterizan por poseer poco capital comprometido. A su vez, en general, tienen adjudicada un área de comercialización específica. Es importante señalar que, a pesar de ser representantes oficiales y requerir esto exclusividad en la venta de los productos de las empresas a las cuales representan, en la mayoría de los casos estudiados también desarrollan estrategias de venta estilo multimarcas o, en su defecto, una misma empresa tiene diversas sucursales y no todas se constituyen en representaciones oficiales.

Tal como advierten Finola y Maldonado (2017), los distintos tipos de compromisos entre estos vendedores locales y las multinacionales de agroinsumos, en lo que respecta a las cuotas de ventas y a las zonas exclusivas, genera condicionamientos tanto favorables como perjudiciales, ya que si bien en algunos casos se garantizan zonas de ventas exclusivas o mejores remanentes por las comisiones, también están subordinados o condicionados a las estrategias de las multinacionales, reduciendo así su campo de maniobras. Por otro lado, es interesante observar cómo los vendedores locales, en aras de obtener clientes, complementan su oferta con productos de otras marcas, y en algunos casos con otros servicios, lo que evidencia el interés propio por conquistar mercados o aumentar sus ingresos por sobre los intereses de venta determinados por las multinacionales de las cuales son agentes oficiales.

### **3.2. Cooperativas agropecuarias**

Por otra parte, un actor que reviste relativa importancia en este entramado y que posee similares características a las empresas anteriormente desarrolladas, son las *cooperativas agropecuarias*. En nuestra zona de estudio se han podido identificar más de cinco cooperativas cuya función

principal es el acopio de granos y una, muy consolidada, que cuenta con varias sucursales y un área de influencia relativamente amplia cuya principal actividad es no ya el acopio —que también lo realiza—, sino el procesamiento y agregado de valor al maní, lo que en definitiva la acerca mucho a una agroindustria. Esto le otorga una marcada injerencia en la producción primaria, sobre todo en lo que respecta al cultivo de esta oleaginosa para abastecer a su planta industrial seleccionadora. Para ello, realiza cultivos en tierras propias y arrendadas y se asocia con los socios cooperativistas, estableciendo un vínculo con los productores que se supone no tan asimétrico. Según indagaciones previas “[...] da la impresión de que la misma se desempeña más como empresa, que como asociación de productores que se unen para alcanzar ventajas y beneficios económicos equitativamente compartidos” (Bustamante, 2008, p. 129).

Hace diez años, los directivos entrevistados manifestaban que la lógica de esta cooperativa era que la siembra debía recaer en manos de los productores, ya que esta sembraba con el único objeto de abastecer los requerimientos de *stock* de la planta seleccionadora. Actualmente existe una importante inversión —en compra de tierras, arrendamientos, fideicomisos, siembras asociadas, entre otros— para incrementar la producción primaria propia, lo que implica un significativo porcentaje de sus inversiones.

Es importante subrayar que poco más del 10 % de las cooperativas inscriptas en el país es agrícola, lo cual demuestra a nuestro entender el escaso grado de asociativismo imperante en el área rural. En parte, según Cabo, puesto que “se crean en los espacios rurales reacciones locales que procuran adecuarse ante el nuevo escenario, donde la disputa por la hegemonía en lo productivo prevalece sobre otras reacciones, como las socio-culturales y las dinámicas participativas” (2011, p. 147).

### **3.3. Sociedades agropecuarias coyunturales. Pools de siembra**

Son aquellas sociedades que se establecen en un momento determinado, para hacer frente a situaciones puntuales y operar durante el término de una campaña, después de la cual, en general, se disuelven. Lattuada y Neiman definen a los *pools* de siembra como

*[...] una combinación de inversores financieros, un grupo administrador y gerenciar de la actividad, un sistema de contratación de equipos de producción y de tierras en grandes superficies en diferentes regiones para hacer agricultura, y estrategias de comercialización que pueden*

*incluir la participación en el sistema de mercados de futuros y opciones (Lattuada y Neiman, 2005, p. 37)*<sup>5</sup>.

En tal organización, cada integrante aporta uno de los factores de producción necesarios —capital, tierra y/o trabajo—, aunque comúnmente está formada por inversores no propietarios del factor tierra que arriendan campos para que un tercero los administre (Cristiano, 2007).

Esta integración de diferentes agentes, tales como contratistas rurales, empresas comercializadoras de insumos, productores y —como peculiaridad— inversores (tanto directos como institucionales) que no provienen del agro, emerge tras la crisis del año 2001 por la necesidad de financiación del sector primario.

En el área de estudio se identifican tres tipos predominantes de sociedades agrícolas coyunturales que adquieren la figura de *pools* de siembra, bajo distintas formas de asociación.

Desde inicios de los años 2000, la forma predominante fue la constitución de *pools* bajo la figura legal de Fideicomiso<sup>6</sup> por ofrecer mayor seguridad jurídica al negocio, o la de Fondos Comunes de Inversión Agrícola, en la cual el origen de los capitales es altamente diverso, pudiéndose contar con el proveniente de: a) bancos, compañías financieras; b) empresas productoras y proveedoras de insumos para el agro; y, c) inversionistas aislados. Estas figuras se caracterizan especialmente por la importante escala de producción y por la presencia de inversores extraagropecuarios.

La instauración de esta forma particular de llevar adelante la actividad agropecuaria responde al objetivo de lograr altas tasas de rentabilidad, a través de la maximización de los beneficios y la disminución de los costos de transacción y de los riesgos intrínsecos del sector mediante el aumento de la escala de producción, la aplicación de tecnología de punta, la diversificación productiva, la dispersión territorial —que reduce los riesgos climáticos— y el manejo técnico y organizativo altamente profesional. Al igual que los agentes descriptos anteriormente, se trabaja con siembra directa, semillas mejoradas, tecnología de punta y utilización masiva de agroquímicos —o, dicho de otra manera, se utiliza de forma completa el paquete tecnológico asociado al cultivo de *commodities*—.

---

5 El mercado de futuro y opciones es aquel en el que “se negocian contratos de compra de las futuras producciones de acuerdo a las estimaciones sobre los precios esperados de las distintas semillas, lo que le permite a la empresa lograr una mayor previsibilidad respecto de los precios de venta de sus producciones” (Lattuada y Neiman, 2005, p. 73).

6 “Habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante), transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario) y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomiso” (Ley Nacional n.º 24.441).

Al generar economías de escala, se potencia el proceso de concentración, ejerciendo una fuerte presión sobre el mercado de tierras. La demanda provoca un aumento en el valor de la tierra y en la renta agraria, lo cual perjudica a los pequeños y medianos productores que se ven obligados a expandir su explotación para mantenerse en el sistema como tales, pagando un mayor precio por hectárea arrendada. Esto ocasiona que numerosos productores deban retirarse de la actividad primaria, pasando a engrosar el grupo social de los rentistas.

Este tipo de *pools* de siembra comenzó a retirarse del Sur de Córdoba a partir del año 2012 y, sobre la base de las diversas entrevistas realizadas, se puede afirmar que prácticamente ya no poseen tierras en producción en el área. Sin embargo, dada la relevancia que adquirieron entre el año 2001 y 2012 como forma de organización de producción y la dinámica que lo caracteriza como actor, se considera relevante seguir incluyéndolos en esta tipologización.

Otras dos formas de organización de *pools* de siembra se evidencian crecientemente en el área de estudio. La primera, constituye asociaciones diversas entre distintos actores que aportan tierra, insumos, maquinarias, trabajo y/o capital, pero cuya escala de producción es mediana o mediana grande, con superficies que en general no superan las 1000 hectáreas. Estas formas de organización han adquirido mayor relevancia con posterioridad al retiro de los grandes *pools* de siembra. En general, no adoptan la figura de fideicomiso ni otra forma financiera y, por lo tanto, no deben reportar informes ni pago de dividendos o ganancias recurrentemente. A su vez, si bien las formas organizacionales y la participación en la producción de insumos agrícolas industriales y maquinarias son características del modelo de agronegocios, a diferencia de los grandes *pools* de siembra, en numerosas ocasiones la maquinaria para siembra, pulverización y cosecha tiende a ser aportada por alguno de los socios, aunque esto no invalida la tercerización de algunas de las etapas de producción. Por otro lado, presentan mayores dificultades para ampliar la escala incorporando unidades territoriales en diversas regiones.

Una tercera forma de asociación de *pools* de siembra, que no siempre adquiere la figura de fideicomiso —aunque esta es más recurrente que en la tipología descrita anteriormente— son las denominadas Siembras Asociadas. Se observa una creciente participación de esta figura que, si bien comparte las características esenciales enunciadas de los dos casos anteriores, se caracteriza por ser promovida por empresas agrocomerciales y cooperativas agropecuarias. Ambas ofrecen, dentro de su cartera de productos y como parte de las estrategias de integración vertical, las Siembras Asociadas, en las cuales participan a través de diversos mecanismos que incluyen: provisión de insumos, realización de acopios y/o aporte de tierra para cultivo.



La totalidad de las figuras incluidas en los *pools* de siembra se destacan por su escaso arraigo territorial, en el sentido de que constituyen figuras coyunturales con alto dinamismo. Esta característica es más aguda en el caso de los grandes *pools* de siembra, puesto que sus inversionistas externos se desplazan a través de distintas actividades económicas en función de las rentabilidades que estas otorguen.

Por último, se debe destacar que de estos actores sociales no se lleva registro público en Argentina —ya que se trata de un contrato entre privados—, ni se ven asentados en las estadísticas oficiales, tales como los Censos Nacionales Agropecuarios (CNA), por lo que resulta de difícil cuantificación y análisis.

### 3.4. Contratistas rurales

Los contratistas rurales han sido uno de los principales protagonistas del cambio tecnológico de los '70, el cual derivó en el fenomenal aumento de la producción primaria.

Los factores que propiciaron la consolidación del contratismo rural han sido la demanda de una mecanización especializada para participar en este proceso de agriculturización<sup>7</sup> —requisito que no pudo afrontar gran parte de los propietarios de la tierra, ya sea por la escala reducida de sus predios o por lo elevado de la inversión—, acompañada —décadas más tarde— por el otorgamiento de créditos para la compra de maquinarias sumada a la expansión del cultivo de soja de segunda —cuyas labores el productor delega—, lo que permitió ofrecer el servicio de siembra, cosecha y protección de cultivos por parte de productores altamente mecanizados o por aquellos desplazados de sus explotaciones.

De acuerdo con Mussari, “la decisión sobre la gestión del proceso productivo ya no la realiza [solo] el propietario de la tierra, sino que se transfiere a otro actor: el contratista” (2002, p. 1), el cual se encuentra convenientemente equipado con la tecnología apropiada —condición indispensable para llevar adelante este papel—, a la vez que ha desarrollado un comportamiento netamente empresarial y profesional.

Dicho agente laboral, que “se caracteriza por poseer como factor productivo de capital equipos de maquinarias agrícolas, conforma dos tipos de agentes productivos: los *contratistas de servicios* y los *contratistas de producción*” (Agüero y otros, 2007, p. 3).

Los contratistas capitalistas, de producción o tanteros (4.a) son aquellos sujetos capitalizados en maquinarias que resuelven expandirse en el

---

7 Expansión de la frontera agrícola a expensas de diversos ecosistemas y usos de suelo.



sector productivo, arrendado tierras de manera transitoria para trabajarlas por su propia cuenta, bajo la modalidad del contrato accidental.

Tal como lo expresan Agüero y otros (2007) en su estudio sobre los contratistas, la principal característica de este sujeto es la posesión de capital y la organización productiva flexible, que le permite ampliar la escala productiva sin necesidad de invertir en la compra de tierras, a través de contratos agrícolas accidentales. Estos consisten en una relación jurídica, por la cual el propietario de la tierra cede accidentalmente su uso y goce a un tercero que —tal como lo estipula el artículo 6 del citado trato—

*[...] toma a su exclusivo cargo, cuenta y riesgo todas las labores culturales necesarias para la limpieza de los lotes, roturación de la tierra, siembra y semillas y agroquímicos para la realización de los cultivos; como así también los de trilla, sueldos y jornales, aportes jubilatorios y seguros del personal a su cargo.*

El lapso de arrendamiento no debe superar los dos años y, por lo general, la renta a pagar al propietario consiste en un porcentaje estipulado de la producción. En las últimas décadas se evidencia que la superficie trabajada bajo contrato accidental —ya sea por una cosecha o por dos— se ha ampliado considerablemente, lo que demuestra la expansión de un nuevo tipo de agricultura flexible y accidental.

Por su parte, los contratistas de servicios o de maquinarias (4.b) son aquellos sujetos que prestan servicios de laboreo, cosecha y —en menor medida— protección de cultivos, a terceros. La relación legal que se establece entre el productor y el contratista de servicios está enmarcada en el contrato de locación de obra, por el cual este último se compromete a realizar alguna o todas las labores agrícolas en la propiedad de un tercero a cambio de una prestación que puede ser en dinero, en especies o en porcentaje de la producción. Para llevar a cabo las tareas, puede contratar, a su vez, a los trabajadores que estime pertinente, conformando a veces verdaderas empresas de subcontratación de personal. En el área relevada, el 80 % de los trabajadores dependientes del contratista son operadores especializados, con predominancia de empleados permanentes.

Si bien en la región pampeana predomina la mano de obra asalariada en las empresas contratistas (Muzlera, 2015; Villulla, 2016, entre otros), constituyendo verdaderas empresas de intermediación laboral (Villulla, 2016), en el área de estudio la familia del contratista es aún el tipo de fuerza laboral más relevante, poniendo de manifiesto “su rol eminentemente familiar” (Agüero y otros, 2007, p. 10).

Cabe aclarar que los contratistas pueden ser, al mismo tiempo, productores propietarios de explotaciones, combinando las tres figuras labo-

rales: productor agropecuario, contratista de servicio y contratista de producción.

Se considera que a nivel nacional existen unos 15 mil contratistas (Agüero y otros, 2007), lo cual demuestra la relevancia, no solo cualitativa, sino también cuantitativa, de este actor.

La consolidación del contratista como protagonista de la tercerización<sup>8</sup> de las tareas agropecuarias, trae aparejado altos niveles de productividad y eficiencia en la búsqueda de rápidos resultados económicos, lo que muchas veces marca un desfase con los ciclos naturales y con el equilibrio socio-territorial.

### 3.5. Productores agropecuarios

Dentro de esta figura social —clásica y trascendental en el sector agropecuario, pero no por ello menos compleja— entran en juego diversas clasificaciones. Hacer un análisis completo de todas las categorizaciones elaboradas hasta el momento<sup>9</sup> escapa al objeto de este trabajo, en el cual solo consideraremos al productor tradicional capitalizado (Barsky y Dávila, 2008), también denominado productor familiar capitalizado o chacarero por otros autores (Azcuay Ameghino, 2007; Ansaldi, 1993). Se considera que dicho actor social es el que predomina en la zona de estudio.

Para Ansaldi,

*Los chacareros son productores rurales —básicamente agricultores, aunque también hay ganaderos y quienes combinan ambas condiciones— arrendatarios y/o medieros, que emplean su propia fuerza de trabajo (personal y familiar) y tienden a comprar —sobre todo, pero no solo, esporádica o estacionalmente— fuerza de trabajo asalariada, emplean tecnología propia o alquilada a empresarios contratistas y se apropian de una masa de plustrabajo que a) transfieren como renta al propietario de la tierra y/o b) acumulan cierto nivel de excedente bajo la forma de ganancia, es decir, se capitalizan o, si se prefiere, acumulan capital (1993, p. 76).*

Por su parte, dentro de esta categoría social, se pueden distinguir —a primera vista—

*a) los chacareros ricos o aburguesados que explotan regularmente trabajo asalariado, del que suele provenir lo*

<sup>8</sup> Término que se refiere a la transferencia de actividades a terceros.

<sup>9</sup> A tal efecto véase Lenin, 1960; Marx, 2001; Tsé Tung, 1976; Murmis, 1974, entre otros.

*fundamental de su ganancia [...]; b) los chacareros medios que operan sus explotaciones esencialmente en base a trabajo personal/familiar, obteniendo ingresos que regularmente cubren sus necesidades vitales; c) los chacareros pobres, con unidades insuficientes para generar los ingresos necesarios, por lo que deben recurrir a formas pluriactivas de trabajo —como aporte complementario o principal respecto al de la explotación agraria—, entre las que suele destacarse la venta de su fuerza de trabajo (Azcuay y Ameghino, 2007, pp. 11 y12).*

Por su parte, para el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos productor es: “[...] quien adopta las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y asume los riesgos de la actividad empresarial” (INDEC, 1998, p. 10) y ejerce la dirección de la explotación.

En otras palabras, el productor agropecuario tradicional (5.a) es aquel sujeto social que aún mantiene su explotación —propia o arrendada— y que lleva adelante procesos productivos agropecuarios, pudiendo contratar servicios de maquinaria y de laboreo en algunos casos, pero sin delegar el control y la responsabilidad de los procesos. La actividad se desarrolla

*[...] bajo un régimen de explotación capitalista, lo que implica poseer diferentes grados de capitalización (en tierras, infraestructura edilicia, maquinaria y capital circulante), utilizar o tender a utilizar mano de obra asalariada (permanente o temporaria), destinar el total de su producción al circuito comercial y orientar su producción hacia la obtención de la mayor tasa de ganancia (Agüero y otros, 2004, p. 273).*

Aun cuando la tendencia es hacia una gradual, pero marcada disminución numérica, continúan representando una importante proporción del total de sujetos agrarios, siendo “un factor decisivo en el mantenimiento de formas de vida rural modernizada, pero con presencia local” (Barsky y Dávila, 2008, p. 102).

Como respuesta a la dinámica del capital en el agro, algunos productores tradicionales cuyas explotaciones cuentan con la escala mínima requerida para obtener una rentabilidad suficiente, logran consolidarse como tales, en cambio, aquellos que no logran alcanzarla, deben optar por una especie de retiro voluntario —aunque, a decir verdad, se considera que es un retiro forzado por la lógica capitalista—, ya que deciden arrendar su explotación y retirarse de la actividad productiva, deviniendo en una nueva figura: los rentistas. “Las estimaciones de distintos autores indican que [dichos sujetos] representan más de la mitad de los titulares de las unidades, dada la gran cantidad de pequeñas unidades donde se ha optado por este

camino” (2008, p. 102), afirman Barsky y Ávila. Gran parte de estos pueden clasificarse como rentistas transitorios, ya que alquilan sus campos por períodos breves, sin retirarse definitivamente de las tareas agropecuarias.

Por otra parte, y tal como se ha venido señalando, las sustanciales modificaciones del escenario productivo han sellado el éxito de la lógica empresarial, la cual propugna —en función de una óptima relación costo-beneficio—: la profesionalización, concentración y tercerización de las actividades productivas. En respuesta a ello, un sector de los productores agropecuarios —obviamente aquellos que estaban en condiciones de hacerlo— decidieron adaptarse a estas circunstancias para lograr mayor competitividad. Es así como se constituye el autodesignado nuevo empresariado agropecuario como un nuevo actor o productor-empresario agropecuario (5.b).

Se trata de actores tradicionalmente vinculados con el campo, pero que ahora pretenden marcar rupturas en función de su condición de modernidad. Forman parte de la franja social más capitalizada y dinámica de la estructura agraria: son propietarios generalmente de grandes extensiones, y pertenecen a familias de la elite cultural y de raigambre terrateniente (Gras, 2007).

Este grupo social

*[...] se distingue por un dinamismo de nuevo tipo, que reside ya no exclusiva ni principalmente en la propiedad de la tierra sino en el gerenciamiento de recursos productivos de distinta naturaleza: la tierra, el trabajo y el capital (que pueden o no ser propios) y, básicamente, el conocimiento (Gras, 2007, p. 1).*

Nucleados en torno a AACREA —la organización más emblemática de este nuevo empresariado— impulsan la aplicación del Método CREA, el cual parte del análisis racional del contexto productivo y de sus perspectivas y, mediante la incorporación de tecnología y de comportamiento netamente empresarial, persigue un acrecentamiento de la eficiencia técnica y económica.

Al decir de Gras, este nuevo modo de pensar y practicar la actividad agraria tiene “dos pilares: el progreso técnico y organizativo, basado en la aplicación del conocimiento científico, de un lado, y el intercambio y la cooperación en equipos de trabajo, de otro” (Gras, 2007, p. 3). Acorde con la lógica basada en la incorporación creciente de conocimiento en el proceso productivo, el productor-empresario agropecuario se erige en agente de cambio, fundamentando su capacidad de liderazgo en la propiedad del conocimiento, del saber experto, y no ya meramente en la propiedad de los recursos productivos.

Demás está decir que gran parte de los productores agropecuarios de la zona no cuentan con las mismas posibilidades para acceder al conocimiento científico-técnico, ni con la misma capacidad de capitalización, para poder formar parte de este nuevo empresariado.

### 3.6. Trabajadores rurales dependientes

Según la conceptualización esbozada por Ansaldi

*trabajador rural es quien, a cambio de un salario percibido en dinero y generalmente complementado en especie (alimentación y vivienda), vende su fuerza de trabajo a un productor rural —en la mayoría de los casos un chacarero—, un contratista de maquinaria agrícola, un acopiador-comercializador de granos, cereales o ganado y/o un propietario de carros, quienes se apropian del plusvalor por él generado (1995, p. 280).*

Dependiendo de su continuidad en las tareas rurales, pueden distinguirse dos tipos de actores: los trabajadores permanentes (6.a), que residen tanto en el campo como en el pueblo, y los trabajadores temporarios (6.b). En lo que respecta a la cualidad del trabajo que desempeñan, se pueden diferenciar a los trabajadores cualificados y no cualificados.

Los nuevos procesos productivos agrícolas, en los que el cambio tecnológico adquiere un papel fundamental, han traído aparejadas modificaciones sustantivas en la situación de este actor social: una disminución numérica —predominantemente de la mano de obra permanente y de la transitoria no calificada—, acentuando el éxodo rural hacia centros urbanos de mediana jerarquía; una dilución de la relación laboral tradicional entre patrón y empleado —mediante la presencia de agentes intermedios en el mercado de trabajo—; y una precarización del trabajo rural.

En este contexto,

*la siembra directa y la utilización masiva de los agroquímicos, asociados a semillas transgénicas, aumentaron la productividad por persona ocupada, a la vez que generalizaron un modelo de capital concentrado, con gran parte de las tareas necesarias para el ciclo productivo realizada por terceros, y los requerimientos de trabajo son aún más heterogéneos (Aparicio, 2005, p. 206).*

A raíz de lo antedicho, queda claro que existe una fuerte polarización de ingresos con respecto a los beneficios extraordinarios que obtienen los empleados y sus empleadores.

Como parte de las estrategias de adaptación y supervivencia adoptadas por el sector, se observa una tendencia a la multiocupación —agropecuaria y no agropecuaria—, el surgimiento de nuevos trabajadores transitorios cualificados, responsables generalmente del manejo de maquinarias, con ingresos salariales más altos. El resultado es un menor nivel de permanencia en el campo y un mayor nivel de cualificación.

En cuanto a la zona de estudio, se registra una disminución en la cantidad de personas que desarrollan labores agropecuarias de manera permanente, por lo que el promedio de trabajadores registrados por establecimiento agropecuario disminuye de 2,3 personas a 1,9 en un período de tan solo tres años (cuadro 1). Si bien no se cuenta con datos actualizados, los relevamientos realizados por el grupo de investigación, permiten comprobar claramente la expulsión de mano de obra. Por otra parte, se advierte un menor porcentaje de familiares con respecto al número de asalariados, lo cual puede ser explicado por los procesos de concentración y desaparición de las unidades productivas más pequeñas.

Siguiendo a Neiman (2010) se puede señalar que las transformaciones evidenciadas en la forma de producción agropecuaria bajo el modelo de agronegocio contribuyen a modificar el perfil y la participación relativa de los trabajadores temporarios. Como consecuencia, se registra un incremento de las situaciones de desempleo estacional y precarización laboral.

*El trabajo temporario, entonces, por el hecho de asumir formas de eventualidad no solo mantiene, sino que puede llegar a incrementar su condición histórica de precariedad que se expresa en la inestabilidad laboral, desprotección social, bajas remuneraciones, sistemas de pago por jornal o a destajo, etc., además de estar expuestos a más frecuentes períodos de desocupación a lo largo del año (Neiman, 2010, p. 7).*

Se puede afirmar que, por ser el eslabón más débil de la cadena de trabajo rural, los trabajadores agropecuarios dependientes en general son los que sufren las mayores consecuencias de las fluctuaciones económicas y de las modificaciones en el desempeño laboral, casi nunca favorables, a diferencia del grueso de los otros sectores, que se han visto beneficiados económicamente en los últimos años.

Cuadro n. ° 1. Trabajadores rurales dependientes permanentes según EAP en el Sur de Córdoba. Años 1999-2002.

	1999			2002			Variación Promedio 1999-2002
	EAP	Personas	Promedio	EAP	Personas	Promedio	
Sur de Córdoba	4.840	11.174	2,3	3.499	6.623	1,9	-0,4

Fuente: adaptado de Agüero y otros, 2009, p. 6.

#### ***4. Mixturas y articulaciones: tipologías que se disuelven en el mundo agropecuario***

La construcción y caracterización de la tipología de actores del agro pampeano del sur cordobés, tal como se ha señalado, constituye un ejercicio teórico que delimita tipos que rara vez se encuentran “puros” en el territorio. No obstante, el énfasis en las principales actividades que realizan los actores reconocidos, habilita un ejercicio de diferenciación que permite dar cuenta de la complejidad del mundo agrícola, complejidad aún no abarcada en toda su dimensión puesto que otros actores tales como bancos, financieras, transportistas, asociaciones, entre otros, no han sido considerados. Finalmente, y sobre la base del diseño metodológico que orienta este trabajo, proponemos dos estudios de casos cuyo análisis se encuentra orientado por una serie de variables que nos permiten reconocer algunas de las combinaciones que se realizan *entre* y *en* los actores previamente diferenciados.

Así, las variables que orientan el ejercicio aquí propuesto son: objetivos del proceso productivo; origen de los insumos/materia prima; disponibilidad y magnitud de recursos productivos; capacidad de financiamiento; tenencia de la tierra; contratación de servicios a terceros; origen y organización social del trabajo; y, asesoramiento técnico-económico.

De la diversidad de casos posibles a ser analizados, hemos optado por focalizar en dos actores que, si bien no se encuentran en los extremos de la tipología desarrollada, sí se acercan a estos: agroindustria y productor agropecuario.

## ***5. Agroindustria vinculada a producción de alimentos y biocombustible***

Tal como se señaló anteriormente, las agroindustrias se caracterizan por poseer un alto grado de innovación técnica y organizativa y por ser intensivas en capital y en tecnología con relación a la mano de obra, lo que redundaría en una alta competitividad. Dentro de los complejos agroindustriales del Sur de Córdoba se destaca el sector aceitero y, dentro de este, la empresa Aceitera General Deheza (AGD), cuyo origen se remonta al año 1948.

Si bien el origen de la empresa se asentó en la transformación de materias primas para la obtención de aceites, las actividades que realiza actualmente exceden dicha producción y se desarrollan a través de seis plantas industriales, tres en la provincia de Córdoba, dos en la provincia de Santa Fe y una en la provincia San Luis, donde se producen aceites, se selecciona y procesa maní, se elaboran subproductos derivados de estos procesos (harinas proteicas), se fabrican diversos aderezos, entre otros. Entre las primeras, una se localiza en General Deheza y produce, almacena y envasa aceites, selecciona y procesa maní y también se constituye en un centro de acopio. La planta de Alejandro Roca se encarga exclusivamente de la selección y procesamiento de maní, mientras que en la planta de Dalmacio Vélez Sarsfield producen aceites crudos de maní y soja, como así también subproductos derivados de estos procesos (harinas proteicas). La planta de Chabás (Santa Fe) se dedica a la producción de harinas proteicas y aceite de soja. Especial relevancia adquiere una de las plantas localizadas en la provincia de Santa Fe, puesto que esta se instala en el puerto General San Martín sobre el río Paraná, en la Terminal 6, en asociación con la empresa Bunge. Además de constituirse en un punto de embarque directo, allí se procesan harinas y aceite de soja, y se fabrica biodiesel, todo destinado a la exportación. Por último, poseen una planta industrial en la localidad de Villa Mercedes (San Luis) donde se concentra la producción de salsas, aderezos, mayonesas, entre otros. En 2014 instalan en Alejandro Roca, en conjunto con Bunge, una planta productora de bioetanol a base de maíz, destinado a consumo interno.

Según información brindada por directivos de la empresa, el 90 % de su producción se exporta, principalmente, al lejano oriente (30 %), fundamentalmente a China, a la Unión Europea (27 %), a diversos países de África (14 %) y a América Latina (9 %). Es importante señalar que esta empresa exporta alrededor del 30 % mundial de aceite de maní, lo que la posiciona en un lugar de primacía en el mercado. Un informe de la Bolsa de Comercio de Rosario señala que en



*[...] el ranking de empresas exportadoras del 2014 aparece en primer lugar la firma Cargill, con un total de 8 046 333 toneladas exportadoras de granos, aceites y subproductos. Le sigue Bunge con 6 488 897 toneladas y en tercer lugar aparece la firma Aceitera General Deheza con 5 829 936 toneladas (Calzada, 2014, p. 4).*

La necesidad de grandes cantidades de materia prima —soja, maní, girasol y maíz— para la elaboración de sus productos, ha implicado la construcción una estructura que involucra: cultivo de tierras propias o con terceros, relaciones comerciales con acopios y cooperativas, instalación de acopios propios y multiplicación de oficinas comerciales en diversos puntos del país. En este sentido, ha consolidado una red logística de acopiadores y cooperativas que proveen los granos. A su vez, la empresa posee 40 centros de acopios y oficinas de compras distribuidas en las provincias de Córdoba —aquí se encuentran la mayoría de ellas—, Salta, Tucumán, Chaco, Santiago del Estero, Santa Fe, Entre Ríos, Buenos Aires y San Luis. También se proveen de materias primas a través de siembras en tierras propias (100 mil ha) y siembras en sociedad, bajo distintas modalidades contractuales con los productores agropecuarios que, en general, involucran el otorgamiento de semillas y agroquímicos por parte de AGD, mientras que los productores proveen las tierras y las maquinarias. Ofrece financiamiento exclusivamente para la siembra de los productos que a la empresa le interesa, en este caso, soja, maíz, maní o girasol. Al año 2014, los entrevistados señalan que poseen aproximadamente un millón y medio de hectáreas cultivadas bajo esta modalidad. Todo lo referido a la producción de materia prima, en tierra propia o de terceros, es manejado por una Unidad de Negocios Agropecuarios.

Parte importante de la logística la constituye el Ferrocarril Nuevo Central Argentina (NCA), en concesión desde 1992, que posee alrededor de 5000 km de vías a su disposición y que conecta ciudades como Tucumán, Santiago del Estero, Rafaela, Santa Fe, Rosario, Córdoba, Villa María, Río Cuarto, La Carlota, Chabás, entre otros, abarcando prácticamente la totalidad del área productora de soja, maíz, girasol y maní. Según datos disponibles en la página web de NCA, este ferrocarril moviliza el 45 % de los granos y subproductos que a nivel nacional son trasladados por el modo ferroviario.

Puesto que el principal financiamiento de esta empresa proviene de entidades externas, la misma adopta normas estandarizadas de producción y, lo que denominan, medidas conservación ambiental, a fin de cumplir con los requisitos solicitados por dichas entidades. Así, por ejemplo, en cercanías de la localidad de General Deheza han realizado una forestación de 250 ha. Los procesos de elaboración de los productos vinculados al maní se encuentran certificados por las normas ISO 9001.

En lo que refiere al equipamiento, debido a la diversidad de actividades que desarrolla la empresa, su origen es diverso. Las tecnologías y maquinarias de mayor complejidad se importan de Estados Unidos, Suiza, Alemania, Bélgica, Holanda y Brasil. El desarrollo del equipamiento específico involucra un trabajo cercano y articulado con los proveedores de la tecnología. A su vez, la empresa cuenta con un área de Administración y Sistemas y de Compras y Suministros que se encargan de controlar y mejorar el desempeño del equipamiento.

Su crecimiento no ha redundado en un incremento de generación de empleo en la misma magnitud, puesto que este crecimiento se sostiene a través de la incorporación de tecnología que demanda poca mano de obra. Desde la empresa se señala que especializan los recursos humanos y que estos realizan su carrera profesional allí mismo. A modo de ejemplo, observan que ningún gerente ha sido incorporado proveniente de otra empresa, sino que en todos los casos es el mismo personal de AGD que ha llegado a ocupar cargos jerárquicos. Hacia el año 2014 contaban con más de 2500 empleados.

La empresa posee una oficina en la ciudad de Buenos Aires encargada de los aspectos vinculados a las finanzas y al comercio exterior. Sin embargo, las decisiones empresariales se toman desde la localidad de General Deheza, puesto que allí se radica el directorio.

Con respecto al transporte terrestre de grano, la empresa no posee flota de camiones y señala que compra el grano puesto en acopio, es decir, que la organización de la logística de transporte terrestre para el abastecimiento de acopios y empresas propias corre por cuenta de terceros.

## ***6. Productor Agropecuario***

El caso que aquí se presenta es el de un productor agropecuario que se incorpora hace menos de 40 años a la actividad, a través de sucesivas inversiones provenientes de excedentes generados por otra actividad económica, alcanzado en la actualidad a 3000 ha en producción, constituidas en un 60 % por tierras propias y en un 40 % por tierras arrendadas. Como marco interpretativo de las características de la producción agropecuaria en la actualidad, es importante observar que el productor entrevistado subraya que se inicia en la actividad agropecuaria con una fortaleza: provenir previamente de una actividad comercial, lo que considera significa manejar el lenguaje de los negocios. Inicialmente realizaba actividades ganaderas —invernada bajo modalidad confinada— y agrícolas, pero actualmente la totalidad de la tierra puesta en producción se dedica a la agricultura —soja, maíz y trigo—.

Como se señaló anteriormente, además de sus propias tierras, arrienda otros lotes cercanos a su propiedad. Señala que prefiere no incorporar tierras de otras regiones para no complicar la producción, porque en general terceriza pocas actividades, ya que ha adquirido maquinaria que le permite desarrollar la mayor parte de las etapas del proceso productivo. Observa que, si bien económicamente es más rentable trabajar con contratistas de servicios, estos no siempre están disponibles en el momento preciso en el cual los necesita, por lo que disponer de su propia maquinaria le otorga mayor precisión para realizar las tareas en los momentos óptimos del suelo y el cultivo. Considera que no hay tantos contratistas como para hacer frente a la demanda, por lo que todo productor que disponga de más de 500 ha en producción ya contempla la posibilidad de poseer su propia maquinaria. Según el productor, esta situación se explica también por el hecho de que los productores agropecuarios desde el año 2004 han mejorado su situación económica. Señala que la única actividad que terceriza totalmente es el transporte de la producción, pero a su vez, observa que recurre a un ingeniero agrónomo, a través de una Cooperativa, para el asesoramiento técnico.

El productor se destaca por el tipo de tecnología que aplica, siempre de punta y actualizada. Señala que es la forma de mantener los niveles de productividad óptimos, por lo que la rotación de maquinaria agrícola en la producción es muy elevada.

En lo que refiere al origen y cantidad de mano de obra que trabaja de forma directa en la producción agropecuaria, todas las actividades las maneja con cinco empleados permanentes, oriundos de la región, que realizan las diversas tareas que se desarrollan en la explotación a lo largo de todo el año.

Con respecto al acopio, el productor entrevistado posee infraestructura para ello y recurre a empresas acopiadoras cuando su capacidad de almacenaje se encuentra superada (al momento de la entrevista, poseía el 50 % de su producción distribuida entre una cooperativa y una empresa acopiadora). A pesar de lo anterior, señala que la comercialización de su producción se realiza a través de acopiadoras y que rara vez la realiza el productor en contacto directo con el corredor de bolsa —en el caso de exportación de granos—.

Considera problemática la competencia que significan los grandes *pools* de siembra en la región a la hora de la disputa por la tierra, puesto que estos tienen mayor capacidad de pago, lo que termina aumentando el precio del alquiler de las unidades productivas, limitando la capacidad de arrendar tierras por parte de los productores agropecuarios.

En cuanto al financiamiento, señala que prefiere no acceder a fuentes de financiamiento externas, en cualquiera de sus modalidades, salvo el que

ofrece una tarjeta vinculada a un Banco Público, por la conveniencia del tipo de financiación que ofrecen, a través de diversos acuerdos con proveedores de insumos. Observa que este tipo de comportamiento no es común en los productores, puesto que la mayoría de ellos solicita financiamiento a diversas fuentes, principalmente para el abastecimiento de insumos a los acopiadores.

## ***7. A modo de conclusión***

La tipología aquí presentada constituye un ejercicio que pretende dar cuenta de la diversidad de actores y relaciones que se expresan en la actividad agrícola del sur de Córdoba. Entendemos, en este sentido, que tal ejercicio no solo permite delimitar tipos, sino también identificar comportamientos y, por tanto, constituye un avance en la construcción de conocimiento teórico.

Si bien el objetivo primordial de este trabajo ha sido el de completar —y rediscutir— nuestra propia construcción de una tipología de actores sociales en el marco de la producción capitalista en el agro pampeano argentino, como en aquel entonces creemos que esta tarea constituye, a su vez, un paso ineludible a la hora de dilucidar la diferente capacidad de captación del excedente agropecuario generado en el área de estudio.

En el año 2009 señalábamos que a partir de las tendencias detectadas, se podía afirmar que la franja de ganadores estaba constituida por las grandes empresas agropecuarias, las sociedades agropecuarias coyunturales, los productores-empresarios y algunos de los productores agropecuarios, mientras que el sector más vulnerable frente a los ciclos del capital en el agro —históricamente— ha sido el de los trabajadores rurales, acompañados por aquellos productores tradicionales con escala de producción insuficiente. Hoy, estamos en condiciones de afirmar que dicha tendencia no solo continúa, sino que se reafirma bajo la clara consolidación del modelo de agronegocios.

Aunque en ocasiones, y dada la complejidad que los caracterizan, aparentan desdibujarse a la luz de las múltiples actividades y articulaciones que llevan a cabo, las grandes empresas agropecuarias, las cooperativas con perfil empresarial, las sociedades agropecuarias coyunturales, los productores-empresarios y algunos productores agropecuarios tradicionales, en realidad consolidan su rol y afianzan una forma de producción agropecuaria exclusivista: se produce solo bajo pautas precisas determinadas conjuntamente por empresas transnacionales, nacionales y hasta por algunos de ellos mismos. De esta manera, el sistema de producción que aparenta una creciente flexibilidad es, en los hechos, sumamente rígido, es decir, para el modelo del agronegocios solo existe un camino de produc-

ción posible. En definitiva, lo que está en disputa es la renta agropecuaria y el camino para su apropiación ha sido —y continúa siendo— trazado especialmente por un puñado de empresas.

Los estudios de caso presentados evidencian el abanico de estrategias desplegadas por los actores entrevistados que involucran a las más diversas variables del proceso de producción: tierra, financiamiento, mano de obra, insumos, tipo de producción, variedad de producción, estrategias de articulación, asesoramiento, comercialización, entre otros. Aun cuando la productividad agraria y los márgenes de ganancia resultantes hoy alcancen límites insospechados, no deben encubrirse las contradicciones y alteraciones en la estructura de los agentes productivos agropecuarios, liadas a la “[...] desarticulación del sistema agropecuario precedente que, sin ser perfecto, estaba aparentemente más equilibrado desde el punto de vista socio-económico que el actual” (Bustamante y otros, 2018, p. 124), en total acuerdo con lo que dijo alguna vez Pierre Bourdieu, acerca de que “las ciencias sociales son las disciplinas que molestan: las que hacen las preguntas incómodas, las que vienen a traer, en medio de la fiesta, algunas malas noticias” (Giarracca y Teubal, 2005, p. 12).

## Referencias bibliográficas

- Agüero, R.; Bustamante, M.; Zalazar, D.; Galfioni, M. y González, J. (2009). “Los trabajadores rurales dependientes en el actual contexto socio-territorial del sur cordobés. República Argentina” en *XII Encuentro de Geógrafos de América Latina*. Montevideo, Uruguay. Recuperado de: [http://egal2009.easyplanners.info/area06/6004\\_Aguero\\_Ricardo\\_Oscar.doc](http://egal2009.easyplanners.info/area06/6004_Aguero_Ricardo_Oscar.doc)
- Agüero, R., González, J. y Puigdomenech, E. (2004). “Diagnosis, problemáticas y perspectivas de la localización de la PEA Agropecuaria. La región pampeana que rodea a la ciudad de Río Cuarto” en *Reflexiones Geográficas*, n. ° 11, pp. 249-275.
- Agüero, R., Rivarola, A. y Maldonado, R. (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” en *Mundo agrario*. Recuperado de: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v07n14a03/1102>
- Ansaldi, W. (1995)- “El fantasma de Hamlet en la pampa. Chacareros y trabajadores rurales, las clases que no se ven” en Bjerg, M. y Reguera, A. (Comps.). *Problemas de la historia agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación* (pp. 275-295). Tandil, Argentina.

- Ansaldi, W. (1993). "La pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros" en Bonaudo, M. y Pucciarelli, A. (Comp.). *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones* (Tomo II) (pp. 71-101). Buenos Aires, Argentina: Centro Editor de América Latina.
- Aparicio, S. (2005). "Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina" en Giarracca, N. y Teubal, M. (Coord.). *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad* (pp. 193-295). Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.
- Aparicio, S. y Gras, C. (1999). "Las tipologías como construcciones metodológicas" en Giarracca, N. (Comp.). *Estudios rurales: Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (pp. 151-172). Buenos Aires, Argentina: La Colmena.
- Azcuy Ameghino, E. (2007). "Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos" en Graciano, O. y Lázzaro, S. (Comp.). *La Argentina rural del siglo XX: fuentes, problemas y métodos* (pp. 57-77). Buenos Aires, Argentina: La Colmena.
- Barsky, O. y Dávila, M. (2008). "¿De qué campo hablamos cuando hablamos del campo? Los sujetos sociales" en *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino* (pp. 75-113). Buenos Aires, Argentina: Sudamericana.
- Bustamante, M. y Maldonado, G. I. (2009). "Actores sociales en el agro pampeano argentino hoy. Algunos aportes para su tipificación" en *Revista Cuadernos Geográficos de la Universidad de Granada*, n. ° 44, pp. 171-191.
- Bustamante, M., Zalazar, D. y Agüero, R. (2008). "Relación entre agroindustrias y empresas agrocomerciales con la explotación primaria agrícola en el área aledaña a la ciudad de Río Cuarto, República Argentina. Modificaciones socio-territoriales" en *Revista Sociedade & Natureza*, vol. 20, n. ° 2, pp. 121-133.
- Cabo, S. (2011). *Transformación territorial del espacio rural del centro-este de la provincia de La Pampa*. Santa Rosa, Argentina: PLIDER-INTA.
- Calzada, J. (2015). "Principales exportadores de granos, aceites y subproductos de Argentina en el año 2014" en *Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario*, n. ° 1700, pp. 3-5
- Cristiano, G. (2007). "El pool de siembra: una figura institucional en auge" en *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales Agrarios y Agroindustriales*. UBA/PIEA. Buenos Aires, Argentina.

- FAO (1997). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, Italia. Recuperado de: <http://www.fao.org/docrep/w5800s/w5800s00.htm>
- Finola, A. y Maldonado, G. I. (2017). "Ciudad y modernización agropecuaria. Río cuarto como plataforma para la territorialización de las transformaciones agropecuarias" en *Boletín de Estudios Geográficos*, n. ° 107, pp. 21-50.
- Formento, L. (2007). "El Sur Cordobés ya no es el de entonces... Algunas transformaciones ante la nueva dinámica agraria" en *Programa y Resúmenes de Ponencias: Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Humanas* (pp. 66-67). Río Cuarto, Argentina: Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Justafre García, Y. (2011). "La dimensión teórica de los actores sociales claves del manejo integrado de zonas costeras. Elementos básicos" en *Contribuciones a las Ciencias Sociales 12*. Recuperado de: [www.eu-med.net/rev/ccss/13/](http://www.eu-med.net/rev/ccss/13/)
- Giarracca, N. y Teubal, M. (Coord.) (2005). *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.
- Gras, C. (2007). "Apuntes sobre la construcción identitaria de un nuevo empresariado en el agro argentino" en *CD V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, Argentina: UBA/PIEA.
- Gutman, P. (1983). *Dimensión ambiental en la dinámica rural de América Latina: perfiles socioeconómicos para la investigación interdisciplinaria*. Caracas, Venezuela: CEPAL.
- INDEC (1988). *Manual del Censista 2. Censo Nacional Agropecuario 1988*. Presidencia de la Nación, Secretaría de Planificación. Buenos Aires, Argentina.
- Lattuada, M. y Neiman, G. (2005). *El campo argentino. Crecimiento con exclusión*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Capital Intelectual.
- Lenin, V. (1960). "Primer esbozo de las tesis sobre el problema agrario" en *Obras completas, tomo XXXI*. Buenos Aires, Argentina: Cartago.
- Marx, K. (2001). *El Capital. Libro III*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Murmis, M. (1974). *Tipos de capitalismo y estructura de clases*. Buenos Aires, Argentina: La Rosa Blindada.



- Mussari, S. (2002). "Reflexiones sobre los cambios de la agricultura en la Región Pampeana" en *Revista Theomai*, n. ° 5. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12400509>
- Muzlera, J. (2015). *Descripción universo contratistas*. Quilmes, Argentina: CEAR-UNQ (mimeo).
- Neiman, G. (2010). "Los estudios sobre el trabajo agrario en la última década: una revisión para el caso argentino" en *Mundo agrario*. Recuperado de: [www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/download/424/479/0](http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/download/424/479/0).
- Saal, G., Barrientos, M. y Ferrer, G. (2004). "El estudio del sistema social regional: los tipos sociales agrarios" en *Compendio Bibliográfico*. Asignatura Extensión Rural. FCA-UNC. Recuperado de: [www.vaca.agro.uncor.edu](http://www.vaca.agro.uncor.edu).
- Santos, M. (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona, España: Ed. Ariel.
- Touraine, A. (1984). *Le retour de l'acteur, essai de sociologie*. París, Francia: Fayard.
- Tsé Tung, M. (1976). "Cómo determinar las clases en las zonas rurales" en *Obras escogidas, Tomo I*. Pekín, China: Ediciones en Lenguas Extranjeras.
- Villulla, J. (2016). "Intermediación laboral en la agricultura pampeana argentina: trabajadores asalariados y contratistas" en *Revista de Desarrollo Económico Territorial: Eutopía*, n. ° 9, pp. 63-79.



# Agro, política y región

Problemáticas e interpretaciones

Liliana Formento (Compiladora)

El presente libro es fruto de una serie de trabajos de un grupo de investigadores que confluyen, desde hace algunos años, en una suerte de seminario de debates interconectados sobre estudios vinculados con el devenir del mundo rural del sur cordobés.

Aquí se despliegan diferentes miradas, perspectivas y constructos que componen y recomponen el espacio agrario regional de los últimos años, inmerso en procesos políticos complejo.

Con la finalidad de constituir un aporte claro, el libro se articula en una serie de capítulos que escudriñan en el pasado y presente del agro del sur cordobés, divididos en dos partes. En la primera, se aborda la región haciendo hincapié en las transformaciones productivas y sociales a través de análisis empíricos y, en la segunda, se enfatiza el estudio de los sujetos, representaciones, contextos e ideologías que hacen al agro regional.

**PUHAL**  
Programa Universitario de Historia  
Argentina y Latinoamericana



Secretaría de Políticas Universitarias  
Ministerio de Educación y Deportes  
Presidencia de la Nación



**UniRío**  
editora



Universidad Nacional  
de Río Cuarto  
Secretaría Académica