

Las ovejas negras del paraíso sojero:
la organización colectiva
de los trabajadores aceiteros
durante la posconvertibilidad
(2003-2015)

Lisette Fuentes Lorca

tesis

CONICET



C E I L

libros

Las ovejas negras del paraíso sojero:
la organización colectiva de los trabajadores aceiteros
durante la posconvertibilidad (2003-2015)

LISSETTE FUENTES LORCA



Fuentes Lorca, Lissette

Las ovejas negras del paraíso sojero : la organización colectiva de los trabajadores aceiteros durante la posconvertibilidad 2003-2015 / Lissette Fuentes Lorca. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Centro de Estudios e Investigaciones Laborales - CEIL-CONICET, 2024.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-631-90166-4-2

1. Sindicalismo. 2. Industria Agropecuaria. I. Título.

CDD 335.82

CONICET

Directora: Claudia Figari



Colección Tesis

CEIL

libros

Tesis es una colección de CEIL/libros destinada a difundir en un formato abreviado las tesis doctorales recientes de becarios e investigadores con lugar de trabajo en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET), obtenidas en distintos programas de posgrado de universidades nacionales y del extranjero. Los volúmenes que forman parte de esta Colección son evaluados por especialistas en las temáticas específicas abordadas en cada uno de los textos.

Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires “Relaciones laborales en contexto de producción agroindustrial globalizada y reestructuración del territorio. La organización colectiva de los trabajadores aceiteros durante la posconvertibilidad (2003-2015)”, defendida en 2019.

© CEIL, 2024

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Saavedra 15 4° piso

C1083ACA Buenos Aires, Argentina

www.ceil-conicet.gov.ar



TABLA DE CONTENIDOS

Introducción	5
Organización del contenido del libro.....	13
1 / Del maní y el lino a la soja: nacimiento y consolidación de la industria oleaginosa argentina.....	17
Transformación de la cuestión agraria en el tiempo	18
La industria aceitera argentina desde fines del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial	24
Crecimiento vertical y concentración: los ejes que se consolidan entre 1970 y fines de 1980.....	32
Ajuste estructural con predominio del capital: Soja transgénica, disminución de puestos de trabajo y explotaciones de menor tamaño	45
Beneficios estatales para el complejo sojero: sube la participación de las ganancias en el producto nacional	49
Extranjerización y concentración de la agroindustria. Creando valor a nivel global	51
2 / Las estrategias de localización y la acción corporativa de las grandes empresas.....	59
Santa Fe a nivel sociodemográfico y productivo	59
Relaciones globales entre regiones: lo local y el capital transterritorial	66
Transformación portuaria mundial y adaptación nacional: costo argentino y ley de precio único	74
Puertos públicos y privados después de la reforma. Acción corporativa de las grandes empresas	79
3 / Nuevos métodos, viejos dilemas: el lugar del conflicto frente a la extracción de trabajo efectivo.....	83

De la armonía en las relaciones industriales al choque de intereses organizados: enfoques unitaristas y pluralistas	84
Control y resistencia en el proceso de trabajo: la mirada crítica	91
Reformulaciones en torno al control y la resistencia: el consentimiento en la fábrica.....	97
De la gestión excluyente a la gestión participativa: autonomía ¿para qué?	108
4 / Las huellas de la época en los trabajadores aceiteros y los primeros pasos en la organización.....	113
Subcontratación, precarización laboral y fragmentación del colectivo: las condiciones de arranque en las plantas aceiteras	115
El contexto organizativo en las empresas y los primeros pasos hacia la refundación organizativa	126
5 / La gestión del delegado: confianza, conciencia e identidad en y desde el lugar de trabajo	137
Ocupar la institucionalidad y construir estrategias: la masividad y la concreción como horizonte.....	139
“No burocratizarse” como definición operativa y política.....	146
Interpretaciones pesimistas del sindicalismo y el aporte de Gramsci.....	149
Los intereses colectivos en el marco de las organizaciones.....	156
Homogeneizar a un colectivo heterogéneo: el papel de la conciencia, la confianza y la representatividad.....	168
Conclusiones.....	175
Referencias.....	183

INTRODUCCIÓN

Una mirada sobre la producción académica de las ciencias sociales en Argentina revela la importancia que han tenido en el largo plazo los orígenes, las condiciones y las transformaciones del movimiento obrero. Este predominio tuvo su inspiración en el protagonismo indiscutido de este actor en los procesos políticos más importantes de la historia reciente nacional, lo cual se puede explicar en parte por la propia historia capitalista argentina basada en un intenso proceso de industrialización y de alta capitalización de la actividad productiva.

Pero la reconfiguración de la matriz socioeconómica ocurrida desde 1976 -y profundizada desde la década de 1990- como resultado de la aplicación de políticas neoliberales acompañadas por las más cruentas formas de amedrentamiento, desaparición y tortura, hicieron que el que había sido actor protagonista de las décadas pasadas se desdibujara a partir de la brutal expansión de los niveles de desocupación, junto con un proceso de profunda precarización y fragmentación de los sectores populares que antes habían convergido en el empleo asalariado, formal y por tiempo indeterminado.

Un proceso profundo de descomposición social afectó las estructuras sobre las que se erigía tradicionalmente el sujeto obrero, lo cual -sumado a un cierto vacío dejado por las crisis de los paradigmas contrahegemónicos a nivel mundial- aportó las condiciones adecuadas para una revitalización en el país de las teorías sobre el conflicto social ancladas en la perspectiva del actor y del sistema social, a propósito de la emergencia de disputas en las que intervenían colectivos y sujetos sociales no necesariamente identificados como “clase obrera” (Galafassi, 2006).

Luego de la crisis que culminó en 2001 se habilitó lentamente un proceso de recomposición social del entramado popular (Ventrici, 2011),

signado en buena medida por la emergencia de movimientos comunitarios de base territorial (Svampa, 2003), en cuyo contexto el rol de las organizaciones obreras aparecía degradado por una crisis de legitimidad, ya que en el seno de la forma sindical se expresaba su desfase en función de la reconfiguración de las economías y del trabajo.

El acervo del individualismo metodológico, escuela muy en boga en los estudios estadounidenses, fue el marco teórico elegido para explicar las nuevas dinámicas de la movilización social, centradas específicamente en las formas de “organización” y procesos de “identidad” de los movimientos sociales. Si anteriormente el conflicto, el enfrentamiento, la lucha de clases y la protesta eran ejes fundamentales del análisis del sujeto obrero, a raíz de los cambios sociales y políticos antes señalados los fenómenos de “identidad”, “recursos organizativos” y “exclusión” (que reemplaza al antagonismo) pasaron a ser las preocupaciones fundamentales, rescatando las visiones que se asentaban más en las funciones y los equilibrios o desequilibrios del sistema social que en las contradicciones y los enfrentamientos entre clases o sectores sociales.

Pero la recuperación económica iniciada con la posconvertibilidad implicó que las organizaciones obreras tuvieran un nuevo impulso institucional, dado en buena medida por el retorno de la negociación colectiva, aunque muchas de las prácticas que habían abonado a la pérdida de legitimidad de este actor no se hubieran superado, y el trabajo no registrado se convirtiera en una situación con fuerte peso en el mercado laboral.

De todas formas, el nuevo contexto ofreció un espacio novedoso para volver a estudiar la especificidad del actor sindical y sus complejidades a la luz de las dinámicas internas y del contexto productivo mundial.

En relación a este contexto productivo y a los cambios operados en la división internacional del trabajo, la sociedad actual organizada bajo la forma de producción capitalista alcanzó en las últimas décadas un nivel de internacionalización o de integración mundial sin precedentes. Su unidad productiva básica, la empresa capitalista, creció y se desarrolló, superando en ocasiones los límites políticos establecidos

por los estados modernos (Ventrici, Rodriguez Miglio, Pinazo y Bosio, 2018). Esta “nueva” situación se ha conceptualizado bajo el término *globalización*; no obstante, es importante hacer notar que el espíritu internacionalista de la empresa capitalista ha existido siempre, ya que la empresa multinacional (EMN) actual no es otra cosa que la expresión de un doble proceso continuo desplegado desde los inicios del mundo capitalista: la concentración y centralización del capital, es decir, el aumento de la escala de producción y la tendencia a la reducción de la cantidad de propietarios de los capitales. Ambos movimientos derivan en la necesidad para los capitales de expandir los mercados más allá de las fronteras nacionales. La particularidad actual es que este proceso ha alcanzado casi todos los rincones del planeta.

Si desde mediados de la década de 1970 operaron en el país las más extendidas formas de imposición de un ideario neoliberal que impactaron, como se señaló, en la fractura y descomposición social, a nivel mundial esta década estuvo signada por la crisis del petróleo y la caída de la tasa de ganancia a nivel internacional. La empresa capitalista en general, pero particularmente la empresa multinacional, desarrolló una estrategia de reconfiguración del proceso de trabajo que fue potenciada por el desarrollo de nuevas tecnologías. El resultado de esta reestructuración es la fragmentación, descentralización y/o deslocalización de la producción.

Estos procesos profundizaron la internacionalización e integración mundial, al tiempo que transformaron las relaciones laborales establecidas al calor de la nueva organización del trabajo.

Argentina no permaneció aislada de este acontecer mundial, ya que la presencia y participación de empresas multinacionales en la producción local también fue y es significativa y en aumento. La incorporación de capitales transnacionales creció de manera tal que ha vuelto a la economía argentina altamente transnacionalizada.

Para el caso específico del sector al que se aboca el libro¹, cabe señalar que se trata mayormente de multinacionales que alinean sus estrategias a las políticas de sus casas matrices, líderes a nivel mundial en el ámbito de la producción y comercialización de granos, aceites y derivados. El peso de estas empresas en la estructura económica del país es innegable, ya que según datos del Ministerio de Economía, el sector oleaginoso, en el que el aceitero es el más importante, aporta 20 % de las divisas provenientes de la exportación. Esto determina que a nivel institucional los gobiernos desplieguen diversos mecanismos que aseguran el funcionamiento del sector en condiciones ventajosas (quite de retenciones, políticas de inversión) o “normales”, lo que implica también un posicionamiento claro hacia el actor sindical y sus medidas de lucha.

La perspectiva que se pretende recuperar aquí es aquella que considera que en las sociedades basadas en el trabajo industrial clásico -donde la forma salarial constituía una relación social de producción dominante- era dialécticamente esperable que el movimiento social más fuerte fuera el movimiento obrero, al ser uno de los sujetos fundamentales de la contradicción social. También asoma como razonable desde una mirada dialéctica que, al modificarse la forma de esta sociedad industrial y las relaciones sociales en el mundo del trabajo y al aparecer nuevos espacios de socialización, aparezcan nuevos sujetos que expresen estos nuevos ámbitos.

No obstante, esto no implica que el sujeto obrero “clásico” y el colectivo de trabajadores no puedan expresar adecuadamente los cambios ocurridos a nivel de socialización e identidad, ya que las relaciones de

¹ Este libro es fruto de la tesis de maestría titulada “Relaciones laborales en contexto de producción agroindustrial globalizada y reestructuración del territorio. La organización colectiva de los trabajadores aceiteros durante la posconvertibilidad (2003-2015)” presentada en 2019 para optar al título de magister en ciencias sociales del trabajo de la Universidad de Buenos Aires. La investigación fue financiada por una beca Ubacyt en el marco del Programa de Estudios Críticos del Movimiento Obrero (Pecmo) del Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL).

producción mismas están insertas en profundas transformaciones sociales que alcanzan en un mismo movimiento la forma y el contenido del ámbito laboral y de los sujetos que allí se desenvuelven. Por eso se indaga en el movimiento de trabajadores a partir de una comprensión de los cambios operados en la producción y el territorio, y de cómo estos cambios a su vez permean las propias formas de organización y de referencia política e identitaria de los trabajadores aceiteros y sus organizaciones.

Nos pareció relevante posicionarnos en la importancia del colectivo laboral para analizar las formas de gestión de la fuerza de trabajo desarrolladas por las empresas multinacionales, y su impacto sobre el conjunto de las relaciones laborales. Fue necesario profundizar en la configuración que adoptan las relaciones de poder en los lugares de trabajo, las estrategias de disciplinamiento implementadas por las empresas y las respuestas colectivas de los trabajadores a las condiciones de explotación.

Estas respuestas ya no son fácilmente enmarcables en una explicación basada en la exclusiva lucha de clases, por eso se retomaron los postulados de orientación materialista (Hyman, 1981; Edwards y Scullion, 1987; Thompson, 1989; Edwards, 1990) que permitieron pensar el conflicto a partir de poner en diálogo tres aspectos: el modo de producción en general, la organización del proceso de trabajo en su interior y las dinámicas concretas que surgen del lugar de trabajo.

En este sentido cobran relevancia las implicancias específicas de impulsar desarrollos sindicales con mayor despliegue de la representación y la representatividad en el contexto de un capitalismo avanzado, y más específicamente en el corazón de la producción agroindustrial, que como se dijo tiene una relevancia macroeconómica sin precedentes en el mundo. En Argentina la agroindustria, a tono con las transformaciones capitalistas a nivel mundial, vivió una verdadera revolución que modificó sus prácticas internas, pero sobre todo amplió e hizo crecer espectacularmente la vinculación del territorio y la industria

con un entorno global que demanda cada vez mayor producción alimentaria.

Esta situación a su vez impactó de formas diversas en las organizaciones sindicales en los lugares de trabajo, donde el conflicto y la cooperación surgen simultáneamente en la organización de la producción (Burawoy, 1989; Edwards, 1990; Montes Cató, 2006). Para los trabajadores aceiteros la situación de estar insertos en el corazón del capitalismo sojero nacional significó una oportunidad para mejorar sus condiciones, y a su vez les habilitó poner en la palestra discusiones estructurales sobre cuánto de las ganancias de las empresas les llega en forma de salarios a quienes hacen posible con su trabajo la existencia misma de esas ganancias y de la acumulación capitalista.

Esta discusión fue justamente retomada desde 2003, ya que, además de los abordajes del movimiento obrero con eje en el impulso institucional que favoreció su rearticulación como actor social, se reactualizaron en la discusión teórica de las ciencias sociales una serie de aspectos ligados a la puesta en valor de prácticas de base de tipo asambleario y el autorreconocimiento como clase obrera claramente delimitada de aquella fracción empleadora. Estos rasgos aparecieron muy asociados a las organizaciones sindicales con vinculaciones orgánicas militantes o de cercanía con partidos políticos de izquierda, mientras que el repertorio de acciones de las organizaciones vinculadas con el partido justicialista recorría su propio carril organizativo. En el medio de esta polaridad hubo grises -aquellas organizaciones cruzadas por la convivencia en su interior de delegados y representantes con identidades políticas desde el kirchnerismo hasta la izquierda, como es el caso de los metrodelegados, seccionales de químicos o pasantes telefónicos entre otros-, lo cual habilitó un tercer carril de discusiones en torno a las formas organizativas y las dinámicas de las organizaciones de base con perspectiva clasista.

La organización aceitera se inscribe más cerca de esta experiencia que rehúye las asociaciones *a priori*, y se gestó al calor de definiciones

complejas que operaron teniendo en consideración procesos sociales fluctuantes desde el ámbito de la economía, la política y la cultura.

Este tercer camino implicó indagar en un conjunto de problemáticas que emergieron como discusiones pendientes insertas en la reconfiguración de la práctica sindical y la recuperación como insumo organizativo de los saberes políticos dentro de los lugares de trabajo.

La particularidad de esta politicidad de la producción en el caso aceitero es que se expresó en conflictos abiertos con las patronales, pero también en la dinámica propia de la institucionalidad laboral. Los posicionamientos llevados a la negociación colectiva por los representantes aceiteros dieron cuenta claramente de nuevas expresiones de recomposición política del trabajo, que tuvieron una importancia central como posibilidad de renovación y fortalecimiento de un modelo sindical revalorizado como forma de existencia colectiva diferente de la pretendida por el capital en el orden fabril y mercantil. A partir de la preocupación por la renovación/revalorización se intentaron poner en tensión los niveles de burocratización y oligarquización de las organizaciones y la lógica verticalista y centralizante, que en muchos casos derivaron en una integración subordinada de las organizaciones de menor escala dentro de la estructura de los sindicatos. No obstante, la experiencia de los aceiteros muestra que no sólo resistieron una integración subordinada, sino que pujaron por alcanzar la cúpula del máximo órgano de representación gremial y desde ahí articular un cambio en las dinámicas organizativas de base. Se trata de una experiencia que se inició en los lugares de trabajo, y que en principio se planteó en abierta oposición a las conducciones sindicales, tanto de Rosario como de Capital Federal, y también en oposición a las políticas llevadas adelante hasta ese entonces por la federación de la actividad. Lo novedoso es que esta oposición no concentró sus fuerzas en fundar espacios paralelos de organización, sino que avanzó y se desarrolló con el objetivo de ganar posiciones en el interior de las instancias organizativas formales, y de esta manera instaurar un cambio en la política sindical a nivel nacional.

La discusión que relaciona lógica partidaria y organización fabril -aunque renovada a la luz de las nuevas configuraciones económicas, nuevas configuraciones identitarias de los sujetos y redefiniciones del ámbito de actuación e injerencia de los sindicatos- puede rastrearse con un abordaje bastante profundo en autores clásicos que debatieron sobre movimiento obrero y peronismo (Doyon, 1984; James, 1987; Torre, 1989, 2004), de lo cual se desprendieron las conceptualizaciones de *autonomía* y *heteronomía* centrales para pensar cómo se relaciona el poder político con el movimiento obrero y qué capacidad de incidencia mutua se puede alcanzar.

Los aceiteros, con diversos matices que se profundizaron en la investigación, tuvieron una posición crítica hacia la participación de los dirigentes sindicales en dinámicas partidarias, ya que consideran a *grosso modo* que el movimiento obrero debe estar lo suficientemente libre como para posicionar las demandas obreras frente a cualquier gobierno. De todos modos, esto no implica tener un posicionamiento neutro respecto al acontecer político nacional. Cómo conviven con avances y dificultades estas dos dinámicas fue otro de los aspectos caracterizados en la investigación².

El abordaje fue eminentemente interpretativo. El diseño de investigación propuesto, de carácter cualitativo, permitió captar nuevos núcleos problemáticos relevantes dentro de la temática de la organización sindical en el lugar de trabajo. La perspectiva cualitativa dio cierta flexibilidad que facilitó la resignificación del problema de investigación en sus aspectos conceptuales y la formulación de hipótesis de trabajo más específicas (Denzin y Lincoln, 1994).

² Este trabajo es producto de la investigación realizada para la tesis de maestría en ciencias sociales del trabajo y se desarrolló en el marco de líneas de investigación que cuentan con el apoyo de diversas instituciones científicas. Dos de estos proyectos colectivos son: "Reestructuración del capital, relaciones del trabajo y sindicatos en territorios industriales: el corredor norte del GBA", UBACyT 20020170100704BA (proyecto actual) y "Empresas Multinacionales en Argentina. Análisis sobre su impacto en la economía, las relaciones laborales y las estrategias sindicales 2003-2013", PIP 11220130100408CO CONICET.

Con la opción por el paradigma interpretativo se buscó arribar a conclusiones basadas en la meta-epistemología del sujeto cognoscente y conocido, es decir que las diferentes escenas/visiones se superpusieran hasta generar una síntesis conceptual y analítica de utilidad para los actores participantes del proceso de investigación.

Las herramientas de recolección de información utilizadas fueron las entrevistas semiestructuradas a delegados y representantes jerárquicos del sindicato de Capital Federal, Rosario y la federación aceitera (en total 15), observaciones de campo, análisis de documentos secundarios (convenios, balances de la empresa y documentos del cuerpo de delegados). Para el análisis se implementó la inducción analítica.

Nos propusimos indagar las características asumidas por la organización colectiva aceitera en el lugar de trabajo y las condiciones en que pudo desarrollar sus primeros pasos hasta alcanzar la máxima instancia de representación de los trabajadores a nivel nacional.

Para ello, nos interesó analizar el surgimiento y consolidación de la organización sindical en las empresas aceiteras desde 2003, así como ahondar en los posicionamientos sindicales en torno a la lucha económica, el conflicto laboral, la democracia y la unidad del movimiento obrero.

ORGANIZACIÓN DEL CONTENIDO DEL LIBRO

La industria aceitera se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de la estructura productiva del país. Surgida en el siglo XIX, fue atravesando distintos momentos acompañando el desarrollo y las demandas del mercado nacional e internacional.

En el capítulo 1 se analiza su origen, sus transformaciones, las crisis, el crecimiento de las empresas, la desaparición de muchas de ellas, la concentración, la extranjerización del sector y la consolidación de un patrón de especialización, además de los efectos más amplios de la modernización capitalista de la agricultura sobre las economías nacionales y las trayectorias sociales. La economía santafesina en este con-

texto ocupó un lugar importante en la estructura económica y productiva de Argentina, y tempranamente se especializó en la producción de cereales y oleaginosas a raíz de sus condiciones geográficas, climáticas y morfológicas sumadas a su localización estratégica en la hidrovía Paraguay Paraná, que comunica Brasil con la cuenca del Plata. En la década de 1990 la privatización de las áreas de almacenaje y embarque en los puertos sobre el río Paraná terminó por integrar las fases del complejo oleaginoso bajo el control de empresas multinacionales como Cargill, Nidera, Bunge y Dreyfus en el tramo Puerto San Martín- Villa Constitución.

En el capítulo 2 abordamos cómo estos procesos pudieron ser comprendidos más cabalmente a partir de las dinámicas de la globalización y fragmentación del territorio, en las que los desarrollos productivos son protagonizados por regiones más que por países, lo que marcó una diferencia fundamental con la especialización dominante durante el siglo XIX. La producción de granos y el manejo de puertos fueron puestos en el contexto de procesos globales y reconfiguraciones más amplias, modeladas por la valorización del capital privado y un nuevo entorno institucional delimitado por la operatoria en manos privadas y la regulación de carácter público/privado. A partir de estos desarrollos productivo-territoriales se establecieron ciertos ejes analíticos que permitieron pensar como momentos convergentes la fragmentación del espacio y la fragmentación que sufre el colectivo de trabajadores, ya que los sindicatos pierden fuerza dadas las nuevas dinámicas laborales que dispersan a los trabajadores en formas precarizadas de inserción laboral, mientras que el territorio, a partir de la globalización, también expresa esta fragmentación.

En el capítulo 3 se trataron las relaciones entre grupos dominantes y subordinados dentro del proceso de trabajo, y se desarrolló una jerarquía de conceptos que propició la formulación lógica de la naturaleza y formas de una teoría materialista del conflicto con eje en los antagonismos -que se producen y resuelven temporalmente- en el punto de trabajo. La base de esos antagonismos es la necesidad de extraer traba-

jo efectivo de una capacidad en potencia, que es precisamente el intersticio que autoriza a definir la relación capital trabajo como una relación de poder singular. En este capítulo se aportaron lineamientos conceptuales en relación a la temática de la subjetividad obrera y también se desarrollaron las perspectivas clásicas de control, resistencia y consentimiento que introdujeron distintas maneras de entender las dinámicas del conflicto y consenso vinculadas a determinadas formas de gestión y organización de la producción.

Los procesos de fragmentación del colectivo laboral y dispersión de sus lealtades, así como la organización específica de los lugares de trabajo aceiteros fueron materia del capítulo 4. Aquí se abordaron las paupérrimas condiciones laborales, la inseguridad y el menoscabo que se vivía en las plantas aceiteras y los diversos métodos que ponían en acción las empresas para mantener desunidos e individualizados a los trabajadores y estimular la desconfianza en la estructura gremial. Los diversos embates a la fuerza de trabajo subcontratada y la cotidianidad de la explotación fueron tratadas como experiencias que para los trabajadores constituyeron un primer impulso a la acción, aún impreciso pero suficientemente decisivo. Hacia el final del capítulo 4 dimos cuenta del contexto de surgimiento de la demanda por un salario mínimo vital y móvil que será un eje de la conformación de la organización aceitera.

La importancia de la organización en el lugar de trabajo como espacio privilegiado para que surja y se consolide la organización de base, que expresa la institucionalidad menos sedimentada del sindicalismo, y su impacto en las condiciones materiales y subjetivas de reproducción de la fuerza de trabajo constituyeron los temas centrales del capítulo 5, que también abordó dos tópicos importantes para entender los cimientos sobre los que se consolidó la gestión del delegado: un planteo claro en torno a no burocratizarse y la búsqueda, más allá de los canales formales de la representación, de los medios para dotar a los espacios institucionales y los delegados de la representatividad necesaria para proyectar una organización sindical sólida.

1 / DEL MANÍ Y EL LINO A LA SOJA: nacimiento y consolidación de la industria oleaginosa argentina

Este capítulo inicial propone una caracterización histórica de la evolución de la industria aceitera. Con tal objetivo, se toman cuatro momentos que condensan características sociales, económicas y políticas particulares del país y permiten delinear rupturas y continuidades dentro del sector agroindustrial seleccionado.

Un primer período va desde fines del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial. Se abordan las condiciones que limitaron el despegue del sector antes de 1940, así como aquellas que lo favorecieron antes de la formación del complejo oleaginoso sojero. La estrategia de colonización agrícola en este período es importante como primer antecedente del proceso de agriculturización que se profundizará con la difusión del cultivo de soja.

Para el segundo período se tomará como referencia la década de 1970 hasta fines de los años 1980, entendiendo que la producción agroindustrial atraviesa un cambio clave. Al no existir posibilidad de incorporar más tierras (crecimiento horizontal), se sientan las bases para iniciar un crecimiento de tipo vertical, que consistió en aumentar la producción mediante el mejoramiento de la productividad. Esta tendencia, más marcada en los cultivos que en la ganadería, se inicia en la segunda mitad del siglo XX, crece en las décadas de 1970 y 1980 y se acentúa en la de 1990, cuando se consolida una concentración en ciertos cultivos y con alta dependencia del empleo de insumos.

El tercer período cubre desde la década de 1990 hasta la caída del régimen de convertibilidad, cuando tiene gran importancia la liberalización económica y la apertura comercial que beneficiaron en gran me-

didada a la cadena productiva de la soja. Esto dio impulso definitivo al *boom sojero* a partir de la siembra de soja transgénica y el uso de glifosato, que permitieron bajar los costos de producción y aumentar las ganancias al mejorar los rendimientos.

Por último, se caracterizará el período que va de 2003 hasta 2015, marcado por la continuidad del crecimiento de la producción de soja en desmedro de otras oleaginosas, así como también por una creciente propensión exportadora y marcados rasgos de concentración y extranjerización. A pesar de estos aspectos centrales del subperíodo 2003-2007, también es necesario caracterizar la dinámica expresada desde 2008, en la que algunas tendencias señaladas se mantienen en relación a la expansión virtuosa pero empañadas por la crisis internacional, la aceleración del proceso inflacionario interno y los efectos negativos de la concentración y extranjerización del sector, antes invisibilizados por el dinamismo y el buen precio internacional de los *commodities* exportables.

Pero antes de dar cuenta de los momentos paradigmáticos del sector oleaginoso, es importante dotar a la investigación de un marco de discusión político y social dentro del cual evoluciona la cuestión agraria y que tuvo, a nivel nacional, expresión en distintas conceptualizaciones sobre el rol de la producción agropecuaria en el modelo de crecimiento y desarrollo.

TRANSFORMACIÓN DE LA CUESTIÓN AGRARIA EN EL TIEMPO

El dualismo minifundio/latifundio fue una imagen muy difundida para comprender la problemática agraria en distintos países de la región. Sin embargo, esta clasificación no era del todo precisa para Argentina, ya que las grandes explotaciones pampeanas -lejos del tradicional latifundio- habían alcanzado una inserción competitiva en el mercado mundial gracias a la producción ganadera, y por otro lado fueron vanguardia tecnológica en cuanto al refinamiento del ganado, la genética y el pastoreo (Gras y Hernández, 2017).

Los terratenientes no sólo obtenían grandes ganancias de su inserción en el mercado mundial gracias a la producción ganadera, sino que también la tierra les reportaba réditos importantes derivados de los arriendos pagados por el productor familiar.

Durante la primera mitad del siglo XX, el predominio de la agricultura familiar en las zonas cerealeras de la pampa bonaerense se asentó en una masa de chacareros¹ productores directos no propietarios del suelo, que estaban no sólo subordinados al capital usurario o al control de los acopiadores, sino principalmente a los grandes propietarios de tierras que detentaban o influían en el poder político. Azcuy Ameghino (2004) señala que se les imponía a los chacareros el pago de arriendos generalmente superiores a lo que hubiera sido una auténtica renta del suelo, pero además había una profunda carencia de libertad de trabajo y comercio, al verse en muchos casos obligados a utilizar las estructuras mercantiles, de crédito, aprovisionamiento y servicios impuestas por los dueños y administradores de la tierra. El arriendo, que debían pagar mayoritariamente en especies, superaba el 40 % de la producción (sobre la cosecha liberada de impurezas), con contratos que raramente se extendían por más de tres años, y que imponían una cantidad de condiciones al productor en el ámbito del uso del suelo, en la libertad de “elegir” cultivos y en cómo y a quién vender el producto de su trabajo.

¹ Martínez Dougnac sistematiza algunas de las definiciones que se han dado del chacarero histórico: “como colono expoliado por terratenientes especuladores y en lucha por obtener plenas ‘libertades capitalistas’ (Boglich, 1937); como ‘prefarmer’ (Mascali, 1986); como colono ‘farmer’ que acumula capital combinando trabajo familiar y asalariado (Archetti y Stolen, 1975); como campesino expuesto a una explotación de carácter precapitalista feudal (Gastiazoro, 1976; García, 1987); como pequeña burguesía rural propietaria (Pucciarelli, 1986); como productor en unidades campesinas capitalizadas (Murmis, 1991); como pequeño productor capitalista (Borón y Pegoraro, 1984); como arrendatario capitalista rural (Sábato, 1981); o como una clase específica del capitalismo agrario pampeano, no asimilable a la burguesía agraria y con un estratificación interna similar a la del campesinado (Flichman, 1986)”. Ansaldi (1993), se refiere para la primera mitad del siglo XX a una clase (chacara) en proceso de conformación incompleto definida por la falta de propiedad del suelo, la percepción de “ganancia” y la obligación de transferir parte de sus ingresos –mediante renta– a los terratenientes (Martínez Dougnac, 2003: 5).

En este contexto, durante la vigencia del “viejo arrendamiento”, buena parte de los contenidos de la conflictividad chacarera conocida como el Grito de Alcorta se asociaba con las restricciones a la libertad de acción de los chacareros como organizadores de la producción agrícola. Se trató de una lucha por las libertades capitalistas “que apuntaban a la abolición de las trabas a la acumulación y, en consecuencia, por la expansión del capitalismo” (Ansaldi, 1993: 86).

La crisis mundial de 1929 agudizó la impugnación a la gran propiedad, y autores como Jacinto Oddone (1956) o José Boglich (1937) explicaron esta situación resaltando el carácter feudal y parasitario de los terratenientes. La producción agrícola y su evolución errática eran consideradas una señal del carácter rentístico de los grandes ganaderos, que no sólo no tenían interés en la agricultura sino que la entorpecían porque preferían captar la renta del alquiler de los campos. Esto a su vez impedía a los arrendatarios participar en un proceso de acumulación ampliada. Hora (1994) señala que el primitivismo técnico de la agricultura fue visto como la consecuencia natural de una estructura agraria basada en la concentración de la propiedad de la tierra.

Azcuy Ameghino (2012) señala que, si bien a partir del Grito de Alcorta se lograron avances en la lucha por las libertades capitalistas -como las mejoras formales en los contratos de arriendo sancionadas por la ley 11.170 de 1921- y en la organización y lucha de los obreros rurales, fueron las políticas instrumentadas a partir de 1943 y profundizadas por el peronismo las que marcarían el fin de la época del viejo arrendamiento, y la maduración del capitalismo en el campo pampeano.

Con el gobierno peronista en el poder se avanzó sobre la regulación de la producción agropecuaria y su comercialización, y se modificaron las condiciones de arrendamiento lo que, a decir de Hora (2005), transformó gradual pero irrevocablemente la estructura de tenencia de la tierra en la pampa. En la década peronista (1945-1955) el sector agropecuario dejó de ser el eje vertebrador de la economía argentina como había sido en el período agroexportador, aunque de todas maneras no

perdió su rol como proveedor de divisas necesarias para el crecimiento de la industria.

En relación a la tenencia de la tierra, las discusiones teóricas fluctúan entre aquellos que sostienen que esos años marcaron el fin del latifundio en Argentina (Hora, 2005; Sábato 1993), mientras otros análisis recalcan la persistencia de la concentración, en tanto la subdivisión habría sido una estrategia jurídica para enfrentar los diversos intentos de reforma del sistema de tenencia (Girbal-Blacha, 2007; Basualdo y Khavisse, 1993). En línea con esta última postura, otras interpretaciones apuntan a realzar que las transformaciones ocurridas, más que poner punto final a la influencia terrateniente, la acotan y redefinen. La clave es, a juicio de Basualdo (1996) y Azcuy Ameghino (2007), no confundir el fin del período del “viejo arrendamiento” con el de sus principales beneficiarios, toda vez que la propiedad privada latifundista del suelo y la correspondiente renta continuaron ocupando -hasta la actualidad- un lugar destacado en la economía agropecuaria del país.

De todas formas, el Grito de Alcorta y la posterior propietarización de los arrendatarios constituyeron un momento clave para la conformación de la estructura agraria como hoy la conocemos. También para su desarrollo agrícola, ya que los grandes productores terratenientes eran predominantemente ganaderos, mientras que los arrendatarios se dedicaban mayormente a la agricultura.

A partir de los años cincuenta se abrió una nueva etapa vinculada a un período que podría definirse como un segundo impulso del capitalismo en la Argentina. Se trató de una expansión capitalista asociada sobre todo a la dinámica del mercado interno y al desarrollo de la industria nacional. En el campo, y en particular en la región pampeana, se expresó en la propietarización de los productores familiares por vía de compra privada de tierras y también a través de entregas mediante planes de colonización. Estos cambios condujeron a una brusca disminución de las explotaciones agrarias bajo arriendo, las cuales en 1960 no superaban el 25 % en la provincia de Buenos Aires, radicalmente distinto a lo que ocurría en las primeras décadas del siglo XX cuando,

según cifras censales de 1914, más del 60 % de los agricultores bonaerenses eran arrendatarios.

Además, tal como apuntan Gras y Hernández (2017), en este período la política pública se caracterizó por la extensión del proceso de tecnificación de las medianas explotaciones, lo cual se afianzó hacia finales del decenio de 1950 con la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Si bien muchos productores familiares lograron acceder a la propiedad, todavía persistían explotaciones de gran tamaño que incidían negativamente en la productividad por los factores antes mencionados. Sin embargo, el gobierno peronista -en un contexto de crisis agravada por las condiciones climáticas- desplazó su retórica hacia una de tipo productivista, es decir donde se desligaba el problema de la baja productividad del tamaño de las explotaciones (Gras y Hernández, 2017). Y con el derrocamiento, para el agro ya definitivamente no se cuestionó la distribución de la tierra, sino que el eje se desplazó hacia una urgente “modernización” del sector, entendida específicamente como incorporación de tecnología. Con esto la cuestión agraria quedó planteada en términos de eficiencia productiva, y no ya del tamaño de las explotaciones.

La política agraria de la Revolución Libertadora no apuntó a la restitución de la gran propiedad como eje de desarrollo, sino que más bien la figura clave del progreso, inspirada en el *farmer* estadounidense², era el pequeño propietario, lo cual era consistente con la visión impulsada por medio de la Alianza para el Progreso para contrarrestar la influencia de movimientos radicales en América Latina que propugnaban una

² Martínez Dougnac dirá que “el agricultor actual contaría, a partir de un proceso que comienza a desarrollarse entre los años 1950 y 1970, con “atributos” novedosos que lo acercaría al *farmer*, paradigmática figura del capitalismo agrario norteamericano: 1) la propiedad del suelo que trabajan con su propio esfuerzo y el de su familia; 2) una dotación de capital generada a partir de un proceso de reproducción ampliada que no surge ni deviene, en lo fundamental, de la explotación de trabajo asalariado” (2003: 5).

reforma agraria. No obstante, en la práctica el alcance de esta política fue limitado, ya que no se distinguía la situación de grandes y medianos propietarios y se fortaleció el sistema de arrendamiento de acuerdo a las necesidades de las clases propietarias (Lázzaro y Galafassi, 2005).

La exportación del modelo de agricultura moderna de los Estados Unidos a los países en vías de desarrollo se concretó con la primacía de la llamada “revolución verde” como paradigma mundial de desarrollo capitalista en la agricultura. En este sentido, Frondizi promovió en 1959 el desarrollo tecnológico del agro como vía para aumentar la oferta exportadora, y con apoyo de la agencia de Estados Unidos para el desarrollo internacional (USAID), el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial³, se extendió el uso de paquetes tecnológicos junto con la construcción de grandes obras de riego, la incorporación de los desarrollos de la industria química, la mecanización de labores y la homogeneización de la producción.

La expansión de este paradigma fue de la mano con la concentración y transnacionalización de la producción y comercialización de insumos agrícolas, lo que abonó el camino de la conformación de un nuevo orden agroalimentario mundial, con circuitos globales de producción y consumo de alimentos sumados a una fuerte dependencia de los insumos.

A continuación se desarrollarán más en extenso los cuatro períodos antes mencionados, que dan cuenta de los procesos históricos por los que atravesó el sector aceitero, inserto en dinámicas mundiales que transformaron las explotaciones agrarias hasta convertirlas “en verdaderas empresas cuya diferencia con la empresa propiamente industrial no sea otra que el objeto a que están dedicadas” (Lázzaro y Galafassi, 2005: 198).

³ Dichas instituciones suministraron crédito agrícola y asistencia técnica a la región por 915 mil millones de dólares entre 1960 y 1968 (Flores, 1998).

LA INDUSTRIA ACEITERA ARGENTINA DESDE FINES DEL SIGLO XIX HASTA LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Argentina se incorporó plenamente al mercado mundial a fines del siglo XIX, aunque presenta elementos precursores ya en las décadas de 1860 y 1870. Hacia 1880 existió un esquema internacional de división del trabajo hegemonizado por Inglaterra, que estimulaba el crecimiento de países periféricos como proveedores de materias primas e importadores de bienes industriales. El carácter cerrado y autosuficiente de las regiones comprendidas en el litoral había comenzado a modificarse desde fines del siglo XVIII, a partir del auge de las actividades ganaderas y comerciales. Con esto se diferenciaban del estancamiento que aún prevalecía en el interior (Ferrer, 2000).

La agroexportación se sustentaba en una estructura socioeconómica en la cual la propiedad de la tierra, el bien abundante, estaba concentrada en un núcleo reducido y poderoso de terratenientes. Rapoport (2007) señala que se disponía potencialmente de grandes recursos naturales, pero se debían traer del exterior los capitales y la mano de obra necesarios para instalar el sistema de transportes, especialmente el ferroviario, y la infraestructura portuaria y urbana y modernizar la agricultura y la ganadería. Estos capitales, si bien ayudaron a montar el aparato agroexportador, tenían garantizada su rentabilidad por el Estado o se invertían con fines especulativos (Rapoport, 2009). De todas formas, en esos años el país se transformó en un importante exportador de productos agrícolas e importador de manufacturas y bienes de capital.

El desarrollo de los sistemas de transporte de grandes volúmenes de mercancía se inscribe dentro del segundo paradigma tecnológico consolidado en el mundo durante todo el siglo XIX, y que indujo la puesta en marcha de las capacidades productivas de las grandes praderas. Argentina, gracias a la disposición de un recurso natural abundante, las tierras pampeanas, se acopló rápidamente al nuevo perfil tecnológico, que “facilitó la formación de densas áreas urbanas, demandantes de alimentos, abastecidas con la inserción de las tierras de la pampa

húmeda y semihúmeda de la Argentina al mercado mundial de granos y carnes” (Vitelli, 2012: 84).

La inserción de Argentina en el mercado mundial promovió un movimiento masivo de alimentos que modificó la forma de expansión de las capacidades productivas, en comparación con los sistemas acotados geográficamente que habían prevalecido anteriormente. El ferrocarril favoreció el transporte de volúmenes a grandes distancias, pero también el movimiento de trabajadores, ya que previo a la incorporación de este medio de transporte la mano de obra que se desempeñaba en la agricultura más allá del río Salado⁴ era reducida (Vitelli, 2012).

Colonización agrícola como estrategia de avance

Como se indicó, uno de los fenómenos más destacados de la historia rural argentina de la segunda mitad del siglo XIX fue el proceso de expansión de la agricultura moderna. Durante las primeras décadas del siglo XX el lino para uso industrial fue la principal oleaginosa procesada en Argentina, mientras que el aceite comestible se basó primero en el maní, luego en el girasol y más tardíamente en el maíz. Esta evolución tuvo un impulso principal en la formación de colonias agrícolas, principalmente con inmigrantes (Giberti, 1964; Djenderedjian, 2007; Barsky, 2010), que crecieron rápidamente desde 1850 y ocuparon áreas antes dedicadas a la ganadería extensiva. Los núcleos para el establecimiento de agricultores se llevaron a cabo en tierras privadas o públicas delimitadas y parceladas previamente, y cuya característica principal es que eran entregadas en venta a plazos. Desde 1880 a esta modalidad se le agregó la entrega de la tierra en arrendamiento.

Con independencia de la modalidad en que se poseía la tierra, la colonización implicó grandes cambios a nivel productivo. El censo de 1895

⁴ La subcuenca del río Salado se ubica sobre el sector septentrional de la provincia de Buenos Aires que ocupa también la parte sur de la provincia de Santa Fe y una pequeña porción de Córdoba (fuente: https://www.mininterior.gov.ar/obras-publicas/pdf/48_nueva.pdf).

mostró que la provincia de Santa Fe era la principal productora de aceite de maní a nivel nacional, gracias a la introducción de las primeras prensas para extraer el aceite. La ventaja del maní para ese momento es que podía compensar los bajos rendimientos que mostraba la producción de trigo, que a pesar de esto había aumentado su superficie cultivada en la región pampeana (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba). El censo muestra que en estas provincias, de las 4.235 hectáreas cultivadas, 2.640 correspondían a colonias agrícolas, mientras que en Santa Fe, los pocos centros poblados que poseía en 1854 se habían transformado en alrededor de 400 hacia 1895, unidos por una densa red de vías de comunicación (Djenderedjian, 2007).

Para Santa Fe resulta interesante mirar más en detalle la dinámica que tuvo la política de colonización agrícola. Charles Beek Bernard creó una sociedad en Suiza con un capital inicial de 500.000 francos para crear colonias, que se concretaron por primera vez en Santa Fe en 1858, cuando fundó San Carlos con inmigrantes alemanes y suizos. Esta colonia fue la primera en realizarse a partir de una empresa sólida, enfocada específicamente en la tarea de colonización, con objetivos específicos y buena cantidad de capital. Así, la responsabilidad de fundar y administrar colonias pasó a ser privada, y la obligación del gobierno provincial se limitó a entregar la tierra. La administración de las colonias fundó granjas experimentales dedicadas a hacer ensayos de adaptación de cultivos y realizar pruebas de nuevas tecnologías agrícolas.

Pero hacia finales de 1860 el modelo de colonización encarado hasta ese momento ya mostraba signos de agotamiento. Se requería flexibilidad en el otorgamiento de superficies y poner fin a las parcelas alargadas y sucesivas (una para cada familia), que ya no era un modelo adecuado para el emergente cultivo especializado y extensivo. El sistema de producción predominante hasta ese momento era intensivo diversificado, que perdía terreno por sus altos costos y limitaba las posibilidades de acceder a mercados ampliados que requerían producción mercantil a gran escala, con pautas de incorporación de procesos

productivos modernos, con uso de maquinaria en los segmentos más costosos y cuya precondition era justamente la formación de unidades productivas más grandes. Se pasó así a planificar colonias con parcelas de mayor tamaño “con la posibilidad de que el colono que adquiriera una de ellas tuviera reservadas por un tiempo las restantes del grupo, a fin de permitirle ampliar su escala productiva sin exigirle una inversión inicial tan grande como la que le hubiera significado el pago de las cuotas correspondientes a la superficie completa” (Djenderedjian, 2007: 144). La disponibilidad de mano de obra transitoria proveniente de fuera de la región les permitía a los arrendatarios hacer una agricultura más extensiva y les proveía su mayor resguardo contra los riesgos de ingresos (Giberti, 1964).

Ya desde mediados del siglo XIX se pueden observar ciertos rasgos que se consolidarán posteriormente. Por ejemplo, el destino marginal dentro del nuevo esquema económico de las áreas donde no se implantaría el cambio en el proceso colonizador y por tanto continuara predominando la antigua agricultura tradicional y la ganadería criolla. A su vez, el cambio en el tamaño de las explotaciones se afianzará desde el siglo XX como la característica excluyente de la producción oleaginosa en el país, al igual que la figura del agricultor-empresario para quien la inversión en tierras ya no será tan conveniente como el uso productivo del capital que podía gastarse en ellas. Ya desde fines del siglo XIX se buscaba minimizar los riesgos a través de una mayor versatilidad en las formas de tenencia a fin de aprovechar coyunturas de mercado favorables y ampliar elásticamente la escala productiva mediante el arriendo.

Desde fines del siglo XIX la colonización seguirá siendo parte importante de la expansión agrícola subsiguiente. Sin embargo es ineludible que el dinamismo del rubro agrícola ya había sobrepasado el ámbito de la colonización tradicional, y los cambios no eran sólo el paso de la venta de tierras al arrendamiento sino la incorporación de la agricultura en establecimientos mixtos e incluso su desarrollo autónomo en grandes explotaciones. La integración plena en la economía mundial

tuvo sin duda efectos concretos en la expansión de formas de manejo de los recursos y de planeamiento de la empresa agrícola.

En relación al cultivo de oleaginosas en la provincia de Santa Fe, el lino ocupó el primer lugar a raíz de los buenos resultados obtenidos por la colonización agraria, pero también incidieron los problemas de desgaste de los suelos derivados de años de especialización triguera. En razón de esto, “entre 1888 y 1895 el lino había triplicado su superficie a la vez que crecía el cultivo de cebada y de alfalfa, logrando estabilizar el espacio dedicado a la producción triguera por primera vez en cuarenta años” (Lanciotti y Tumini, 2013: 4). Se inició un sistema de rotación lino/trigo - maíz/lino e incorporación de nutrientes a los suelos que permitió que hacia fines del siglo XIX el trigo y el lino fueran las principales producciones santafesinas. Respecto a este último, Santa Fe aportaba casi el 70 % de la producción nacional.

La demanda externa de oleaginosas influyó en la extensión del cultivo de lino por los departamentos del norte y centro de Santa Fe. Holanda, Reino Unido, Bélgica, Francia y Alemania eran los principales destinos de la producción nacional de semillas, de las que extraían aceite de uso industrial, y de tortas oleaginosas con las que se alimentaba el ganado.

El maíz santafesino también se vio impulsado por la demanda externa de los países del norte de Europa, que no podían acceder a los granos producidos en Estados Unidos, ya que estos se comercializaban principalmente en el mercado interno como alimento para ganado. Mientras el cultivo de lino se concentró en el norte y centro de la provincia de Santa Fe, la siembra de maíz ocupó preferentemente el área aldeaña al puerto de Rosario, lo que configuró que hacia fines del siglo XIX el 88 % de estos cultivos se concentraran en los departamentos del sur provincial.

El ciclo expansivo de los cultivos oleaginosos alcanzó su máximo en 1931-1932. A partir de ese momento -como consecuencia de la restricción europea a las importaciones a raíz de la crisis de 1929- los productores locales comenzaron a quedarse sin mercados, lo que marcó el declive del ciclo del maní y el lino.

En cambio, la producción de girasol que se había iniciado en 1924 en la provincia de Buenos Aires tuvo un auge a partir de 1931, y se comenzó a extender al sur de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos, aunque sin lograr desplazar aún a la industria aceitera derivada del maní.

A pesar del cierre de los mercados externos, lo que podría haber ofrecido condiciones favorables para la constitución de una industria aceitera nacional, la mayor parte del aceite comestible siguió siendo importado. Según datos del tercer censo nacional, en 1914 el valor del aceite importado duplicó el valor de la producción nacional, que contribuía al mercado interno con un 25,7 % del valor total consumido en el período.

Pese a este clima adverso, en los años veinte se crearon nuevas empresas aceiteras en la provincia de Santa Fe, cuya característica principal es que eran de tipo familiar y con baja intensidad en uso de capital. De esta época data el emprendimiento de los hermanos Buyatti, que instalaron una prensa para extracción de aceite de maní y lino en Reconquista, y en 1943 se expandieron con la instalación de una planta procesadora de aceite comestible. La firma Vicentín inició en 1929 como acopiadora de algodón en Avellaneda, en 1937 a partir de la integración vertical instaló una desmotadora y en 1943 abrió la planta de aceites vegetales y subproductos de lino, maní y algodón.

Pero las políticas aduaneras continuaron favoreciendo el ingreso de aceites importados, al mantener bajos los aranceles a partir de la aplicación en 1923 de la ley 11.281⁵. Hacia 1927 el 70 % del aceite consumido en el país no se producía localmente (Lanciotti y Tumini, 2013).

La evolución de la expansión de oleaginosas dependía esencialmente de la demanda externa de granos sin procesar desde Europa, razón que explica que menos del 1 % de la producción de lino y maíz se industrializara, a diferencia del maní y el girasol que desde el principio se orien-

⁵ Esta ley de aduanas estableció nuevos derechos de importación para las mercaderías de procedencia extranjera que se importaban al territorio nacional.

taron hacia la producción de aceite, pero que en esos años tenían, especialmente el girasol, una producción muy poco significativa. De todas maneras, a razón de la interrupción del comercio internacional, el procesamiento de granos con destino al mercado local aumentó su participación en el consumo de aceites, sin que eso se tradujera en la sustitución de importaciones como ocurrió en otras industrias alimenticias antes del final de la década del treinta. De hecho, la producción de aceites en Argentina solo logró despegar en los años cuarenta, lo que coincidió con la Segunda Guerra Mundial y su posguerra, eventos paradigmáticos que acentuaron varias preocupaciones, entre ellas el abastecimiento de alimentos (De Marco, 2018).

Un aspecto explicativo de la falta de despegue de la industria aceitera nacional se puede hallar en el nexo directo que se establecía -a través del sistema privado de comercialización de granos- entre el productor, los acopiadores y los mercados internacionales que hasta la crisis de 1930 tenían una demanda sostenida con una relación de precios muy conveniente. Cabe señalar que la relación estratégica entre productores y acopiadores de este período cambiará de tono en las décadas de 1970 y 1980, cuando la presencia de acopiadores le evita al pujante complejo industrial oleaginoso tener que buscar una integración “hacia atrás” con los productores de granos, lo cual configura que, de aliados, los productores y acopiadores pasen a estar enfrentados.

Otra explicación a la falta de despegue de la industria aceitera nacional se da por el rezago en que quedó la producción agropecuaria respecto a lo que ocurría en otros países productores de alimentos, como Estados Unidos, Canadá y Australia. Gracias a la introducción en la década de 1920 de un paradigma tecnológico, estos países dejaron de depender exclusivamente de los crecimientos en la productividad laboral. Los incrementos en los rendimientos provenían ahora de mejoras en la tierra, producto de los cambios técnicos concretados en maquinarias, insumos químicos y en sistemas productivos. Se produjo entonces una transición de una agricultura basada en los recursos hacia una agricultura fundada en la ciencia. En cambio en Argentina, una vez lograda la

ocupación plena de las tierras en las planicies, no se contaba con otro mecanismo expansivo que los crecimientos en la productividad laboral. El bloque tecnológico con incidencia básica en el agro y difundido desde los años veinte y treinta no tuvo aplicación en la realidad nacional, ya que la pérdida de competitividad en los mercados mundiales y el estancamiento de la producción agropecuaria gestaron, “en un contexto de país no industrializado y donde la población interna continuaba creciendo, una aguda restricción interna de divisas que no facultó la incorporación de los nuevos insumos y maquinarias, al menos desde la importación” (Vitelli, 2012: 85). Es posible considerar la no incorporación del paradigma tecnológico como uno de los motivos relevantes para entender la minimización relativa en estos años de las ventajas naturales que poseía el agro pampeano argentino como recurso natural.

Una regulación estatal de importancia sobre la comercialización de la materia prima llega recién en la década de 1940, cuando se prioriza la venta a los industriales en detrimento de los exportadores, con lo cual se inicia el despegue de la industria oleaginosa en el país.

La primera intervención estatal ocurrió en 1934, cuando la Junta Reguladora de Granos fijó niveles de precios sostén dada la crítica situación que vivían los productores como resultado del cierre de los mercados externos. Luego de la Segunda Guerra Mundial, el excedente de semillas de lino en manos de la Junta Reguladora de Granos se entregó para la industrialización con destino al procesamiento para combustible, y la sanción del decreto 32.537 que prohibió la exportación de la semilla de lino consolidó la política de promoción de la industria aceitera local, lo cual se complementó con incentivos al procesamiento de girasol y maní hacia 1952.

CRECIMIENTO VERTICAL Y CONCENTRACIÓN: LOS EJES QUE SE CONSOLIDAN ENTRE 1970 Y FINES DE 1980

Sara Flores señala que el devenir de la agricultura capitalista en el mundo puede ser secuenciado a partir de tres momentos en su desarrollo tecnológico:

“... el primero va desde el inicio del siglo XIX a la Segunda Guerra Mundial, de lento desarrollo de tipo manufacturero-artesanal. El segundo llega hasta la crisis de los ochenta y corresponde a una etapa de tecnificación acelerada. El tercero se inicia con el proceso de globalización de la economía y el surgimiento de un nuevo orden internacional conducente a la reestructuración productiva del sector” (Flores, 1998: 62).

Específicamente se abordará el segundo momento señalado por Flores, en tanto concentra procesos con consecuencias políticas, económicas y sociales específicas en relación al sector agropecuario y su configuración agroindustrial.

Entre los procesos que afectaron al agro, Teubal (2001) señala como el más relevante la intensificación del dominio del capital, lo que condujo a fenómenos tales como la precarización del trabajo rural, la multiocupación, la expulsión de medianos y pequeños productores del sector, las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras, la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados y la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales.

Diamand (1972) indica que una constante en la historia económica de los países exportadores primarios en proceso de industrialización es una estructura productiva desequilibrada, es decir compuesta de dos sectores que trabajan a niveles de precios muy diferentes. Por un lado, un sector primario agropecuario que trabaja a precios internacionales y por lo tanto puede alcanzar buena inserción en el mercado mundial y garantizar la obtención de divisas, pero que se ve limitado, “ya sea por la incapacidad de aumentar su producción, por la falta de demanda

mundial o por ambas” (Diamand, 1972:2). Por otro lado está el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional, lo que le impide exportar y por lo tanto no consigue generar divisas pese a que estas son imprescindibles para su desarrollo.

En este sentido, Azpiazu y Kosacoff (1988) señalan que mientras el sector agropecuario exportó en el período 1973/86 más del 20 % de su producción, la industria sólo comercializó al exterior el 8 %, como se muestra en la tabla 1. El dinamismo exportador del sector agropecuario estuvo dado principalmente por el impulso del subsector agrícola, que -frente al mantenimiento de los niveles de demanda interna- pudo incrementar sus saldos exportables, lo que convirtió al sector aceitero en el de mayor dinamismo según los relevamientos del Censo Nacional Económico de 1974 y 1985 (Gutman y Feldman, 1989).

Tabla 1. Coeficientes de exportación⁶ según sectores de actividad económica, 1973-1986⁷

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1986	Prom
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	13,41	16,12	16,57	23,64	26,94	25,23	18,79	15,71	24,80	21,03	31,27	23,83	22,20	21,5
Explotación de minas y canteras	0,72	1,15	0,50	0,64	0,65	0,77	0,40	0,57	0,50	0,38	0,39	0,28	0,76	0,59
Industrias Manufactureras	8,46	6,85	4,55	8,01	9,36	8,91	6,92	5,72	7,38	9,89	9,39	9,37	9,42	8,02

Fuente: Elaboración propia en base a Azpiazu y B. Kosacoff (1988).

⁶ Valor de las exportaciones en moneda argentina sobre el valor bruto de producción.

⁷ Los autores señalan que se excluye el valor estadístico resultante para el año 1985 por cuanto no se lo considera representativo, atento a las distorsiones derivadas de la conjunción de una multiplicidad de factores que afectaron seriamente las estimaciones del valor bruto de la producción a precios corrientes.

La gran expansión que alcanzó la industria aceitera desde mediados de la década de 1970 y que se extiende hasta fines de la década de 1980, se sustentó en una fuerte orientación de la producción hacia el mercado externo, lo que marcó el rumbo de la reestructuración industrial del período e implicó transformaciones de las empresas en el plano técnico y en sus formas organizativas.

En relación al mercado externo los volúmenes de aceite que se comercializan aumentan del 39 % al 80 % entre 1972 - 1974 y 1984 - 1986 respectivamente, mientras que para las harinas este aumento es del 66 % al 91 %. La oferta de granos oleaginosos en el país aumentó seis veces entre principios de los años setenta y mediados de los ochenta.

El pulso de este crecimiento lo marcó la producción de soja, y en menor medida el girasol, mientras que la importancia relativa de otros cultivos como el lino o el maní quedó muy relegada. En relación a la soja pasó de tener muy poca importancia a comienzos de la década de 1970 (menos del 2 % del total de la oferta) a representar a principios de la década de 1980 casi el 60 % de la producción. La expansión de este período se explica fundamentalmente por el procesamiento industrial de los granos de soja, motorizado por la demanda mundial de pellets y expellers destinados a la alimentación intensiva de ganado en la Comunidad Económica Europea y en otros países de ese continente.

La gran expansión de la soja y el girasol inauguran el período denominado de “agriculturización” (Gutman y Feldman, 1989; Pizarro, 2003; Cadenazzi, 2008), ya que se consolida la producción agrícola permanente en lugar de la rotación agrícola-ganadera que había sido la estrategia productiva principal hasta la década de 1970 (Cadenazzi, 2008).

Si durante la década de los setenta el crecimiento de la producción de cereales y oleaginosas se derivó de importantes incrementos en la productividad con poco aumento de la superficie sembrada, el proceso de agriculturización marca una segunda etapa dentro de las transformaciones recientes de la producción agropecuaria del país, ya que se expande la frontera agrícola y se genera un cambio fundamental en la organización técnica y empresarial de la producción, que se expresa en

forma inmediata en un crecimiento de la producción durante varios años a una tasa anual de 4% (Neiman, Bardomás y Quaranta, 2003).

Una de las explicaciones a la agriculturización proviene de la tecnificación del agro pampeano. La producción agropecuaria nacional esta vez sí pudo incorporarse al paradigma tecnológico de la “revolución verde”, difundido en la década de 1960 en los países centrales, y esto le permitió acceder a nuevas formas de mecanización expresada en equipamientos de mayor volumen, potencia y flexibilidad. También se comenzaron a introducir los avances de la agroquímica mediante el empleo masivo de fertilizantes que mejoraron el rendimiento de las semillas.

Pero la exclusiva explicación tecnológica es insuficiente para entender el auge agropecuario, ya que es necesario tener en cuenta también el cambio en la estructura social agraria propiciado desde la dinámica institucional.

El gobierno de facto de Juan Carlos Onganía derogó la ley de aparcería del primer peronismo en 1966, mediante un decreto conocido como la “ley Raggio”⁸ que permitió la aparición de los modernos contratistas a partir de un nuevo tipo de arrendamiento más flexible y de corto plazo. No obstante, como contrapartida, Travaglia señala que esta ley establecía “el derecho de los terratenientes a la expulsión de los arrendatarios y al control sobre los contratos, lo que generó protestas de

⁸ Se registraron importantes episodios de conflictividad chacarera estimulados por la liquidación en 1967 -mediante la ley 17.253 o “ley Raggio”- del régimen de prórrogas de los arrendamientos. Según datos de la Federación Agraria Argentina, única entidad agropecuaria que apoyó la ley de aparcerías del primer peronismo, entre 1933 y 1973, 95.000 chacareros se convirtieron en propietarios; entre 1988 y 2002, unos 100.000 productores agropecuarios dejaron de serlo. Las posturas más críticas de la ley Raggio señalan que se favoreció una más acelerada recomposición del latifundio, operándose la expulsión de miles de chacareros que todavía podían acogerse a las prórrogas de la ley del primer gobierno peronista, y la creación de una clase de “contratistas por una cosecha”, que dio a los terratenientes aún mayor movilidad especulativa en el uso de la tierra.

parte de Federación Agraria, que la denominó “ley de expulsión”, por sus efectos” (2013: 4).

Si el arrendatario había constituido desde fines del siglo XIX una figura para modernizar la producción de las colonias agrícolas familiares, el contratista implicó un nuevo reacomodamiento productivo. Se puso fin a los arrendatarios estables, que en este nuevo esquema pasaron a ser prestadores “a tanto por hectárea”, de ahí el nombre de “tanteros” que por muchos años los identificó. Cadenazzi (2008) dirá que va a ser este nuevo actor el más dinámico en cuanto a incorporación de tecnología y nuevos manejos agronómicos, como la labranza vertical y la difusión de la siembra directa.

La crisis petrolera (1973-1974) impulsó un aumento significativo del precio de los principales granos. Esto motivó que los grandes establecimientos donde había predominado la explotación ganadera aumentaran su participación agrícola, sin requerir grandes inversiones en maquinaria gracias a la presencia de los contratistas. Estos prestadores de servicios, aunque limitados en tierras, contaban con bienes de capital suficientes y mano de obra, principalmente familiar, en abundancia. El nuevo tipo de arrendamiento se consolida en explotaciones medianas y grandes,

“donde la tierra tomada a terceros tiene una importancia significativa en el intento por aumentar la escala y hacer un uso eficiente de la nueva tecnología (...) De esta manera, la combinación de propiedad y arrendamiento pasaría a ser la forma de tenencia más difundida en el agro pampeano” (Cadenazzi, 2008: 3).

La cantidad y tamaño de los establecimientos tienen una gran importancia en la estructura agraria, y permiten vislumbrar un cambio vinculado a la orientación, las formas y el nivel tecnológico usado en los sistemas productivos así como en los resultados obtenidos. De acuerdo a los datos censales disponibles, la reducción en la cantidad de estable-

cimientos agropecuarios registrada entre 1947⁹ y 1988¹⁰ fue de casi el 11 %, pasando de 471.389 a 421.221. La disminución fue más marcada en la región pampeana: entre el CNA de 1947 y el de 1960 disminuyó su cantidad de explotaciones en un 13 %, al pasar de 234.357 explotaciones a 204.733¹¹. Si se compara 1947 con 1988, la disminución de explotaciones pampeanas es más visible al llegar casi al 20 %, ya que en el Censo de 1988 la cantidad de Explotaciones Agropecuarias Productivas (EAP) registradas fue de 188.165.

⁹ El Censo Agropecuario de 1947 fue organizado por la Dirección Nacional de Investigaciones, Estadísticas y Censos, y formó parte del IV Censo General de la Nación. Presentó, en términos absolutos, el mayor número de habitantes en zonas rurales del siglo XX en la Argentina: 6.008.000.

¹⁰ En el proceso de implementación de este censo se generaron las bases metodológicas de los subsiguientes operativos estadísticos agropecuarios. Inició lo que podría caracterizarse como la gestión de los censos modernos, basados en definiciones conceptuales y metodológicas alineadas con las recomendaciones internacionales que permiten la comparabilidad de los datos a través del tiempo. El operativo se ejecutó bajo la modalidad de barrido territorial, sobre la base de cinco formularios productivos (según regiones) y un formulario económico (común a todas las regiones). El trabajo de campo se basó en una metodología de entrevista directa con el productor agropecuario o informante calificado, realizada en la sede de las propias unidades de producción agropecuaria (fuente: <https://cna2018.indec.gob.ar/historia-de-los-censos.html>).

¹¹ Hay que aclarar que el concepto de establecimiento utilizado en los censos de 1947 y 1960 difiere de los posteriores. Como resultado, si bien se estima que se produjo una disminución en la cantidad de establecimientos, es altamente probable que esa reducción haya sido algo menor, por cuanto en los censos anteriores a 1988 el concepto de establecimiento comprendía todos los regímenes de tenencia, trabajasen o no en forma directa la tierra. A partir de 1988, con la introducción del concepto de explotación agropecuaria productiva (EAP), se agrupan bajo esta nueva denominación todas las parcelas no continuas, en propiedad o no, que dentro de una provincia son trabajadas bajo una dirección única y que tienen en común la mano de obra y medios productivos. De esta forma, con este cambio de concepto, una misma EAP puede conducir tierra bajo diferentes regímenes de tenencia.

Tabla 2. Cantidad de EAP de la región pampeana¹², según provincias

Censos	Buenos Aires	Córdoba	Entre Ríos	La Pampa	Santa Fe	Región pampeana
1988	75.479	40.061	27.132	8.631	36.862	188.165
2002	51.107	25.620	21.577	7.774	28.034	134.112
2008	34.650	26.691	18.261	7.615	26.708	113.925
Desaparecen entre 1988 y 2002	24.372	14.441	5.555	857	8.828	54.053
%	32,3	36,0	20,5	9,9	23,9	28,7
Desaparecen entre 2002 y 2008	16.457	+1.071	3.316	159	1.326	20.187
%	32,2	+4,2	15,4	2,0	4,7	15,1
Desaparecen entre 1988 y 2008	40.829	13.370	8.871	1.016	10.154	74.240
%	54,1	33,4	32,7	11,8	27,5	39,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Censo Nacional Agropecuario 1988/2002/2008, INDEC.

Como se aprecia en la tabla 2, la disminución de la cantidad de explotaciones agropecuarias continuó entre los CNA de 1988, 2002 y 2008,¹³ donde se informó para la región pampeana la desaparición de 54.053 explotaciones agropecuarias entre 1988 y 2002, mientras que entre las informaciones censales disponibles para 2002 y 2008 se reporta que desaparecieron casi 21 mil explotaciones agropecuarias. Entre 1988 y

¹² La información también está disponible para el Censo Nacional Agropecuario realizado en 2018. No obstante, al ser los datos un adelanto del operativo final, no son comparables con CNA de años anteriores. Por ese motivo esa información no será incluida en la tabla.

¹³ En Argentina existen dos grandes grupos de EAP: las que tienen límites definidos sobre el terreno y aquellas que carecen de ellos. Las primeras representan el número más significativo, por tanto son los datos presentados en esta tabla.

2008¹⁴ la desaparición de EAP en la región fue aún más marcada, llegando a casi un 40 %. Rodríguez (2012) indica que en las provincias de mayor producción agropecuaria la reducción de productores rondó el 30 %. El último dato censal disponible muestra que los 333.533 establecimientos que existían en 2002 se redujeron a 276.581, lo que marca una disminución del 17 % de acuerdo al CNA de 2008.

En relación al tamaño de los establecimientos, entre 1988 y 2002 disminuyeron en la región pampeana aquellos con menos de 200 hectáreas de superficie, los cuales pasan de 120.899 en 1988 a 74.824 en 2002, es decir una disminución de 46.075 explotaciones, lo que representa un 38,1 % menos de establecimientos pequeños y medianos (ver tabla 3). La situación inversa ocurrió con los establecimientos de más de 1000 hectáreas tanto en la región pampeana como en Santa Fe.

El resultado de estos cambios en cantidad y tamaño fue que el volumen de grano procesado por la industria aceitera en el periodo 1985-1987 fue alrededor de cuatro veces superior al que se procesó a principios de 1970, y más que duplica el elaborado a comienzos de los años ochenta. Otra consecuencia es que a raíz de la transformación del parque industrial del sector se produjo

“un marcado proceso de concentración técnica en la industria aceitera acompañado por una fuerte centralización del capital y por el desarrollo de nuevas formas de competencia y estrategias de expansión empresariales” (Gutman y Feldman, 1989: 19).

¹⁴ Dado el conflicto con el campo por las retenciones móviles, el operativo se desarrolló de forma imperfecta y dio como resultado una falla de cobertura territorial, que se ubicó entre el 12 % y el 15 % en el total del país (con extremos del 50 % en la provincia de Corrientes y del 35 % en la provincia de Buenos Aires). No fue posible obtener resultados nacionales que permitieran su comparación con los datos obtenidos en los censos de 1988 y de 2002. Por este motivo, se toma como último censo exitoso el realizado en 2002 (fuente: <https://cna2018.indec.gov.ar/historia-de-los-censos.html>). Los datos se presentan a modo ilustrativo.

Tabla 3. Evolución del número de EAP de la región pampeana y de la provincia de Santa Fe entre 1988 y 2002, según cantidad de hectáreas

Cantidad de hectáreas

Región Pampeana	> 25	25,1-100	100,1-200	200,1-500	500,1-1.000	1.000,1-2.500	Más de 2500	Total
EAP 1988	31.795	53.259	35.845	37.665	15.543	9.731	4.327	188.165
EAP 2002	17.034	33.496	24.294	29.352	14.978	10.294	4.664	134.112
Diferencia	14.761	19.763	11.551	8.313	565	563	337	54.053
%	-46	-37	-32	-22	-4	+6	+8	-29
Provincia de Santa Fe								
EAP 1988	4.724	12.629	8.496	6.936	2.176	1.363	538	36.862
EAP 2002	3.137	7.992	5.946	6.196	2.558	1.565	640	28.034
Diferencia	1.587	4.637	2.550	740	382	202	102	8.828
%	-34	-37	-30	-11	+18	+15	+19	-24

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Censo Nacional Agropecuario 1988/2002, INDEC.

Los relevamientos censales de 1973 y 1984 señalan, en relación a la centralización del capital, que las empresas que operaban en la actividad se redujeron de 46 a 36 en 1984, aunque el número de plantas se mantiene similar en ambos años (Gutman y Feldman, 1989). Es el período en que adquiere fuerza en la industria la modalidad de expansión empresarial “por multiplanta”, especialmente entre las firmas grandes. Los autores señalan que 14 empresas con 32 plantas son las que en 1984 explican el 84 % de la capacidad de procesamiento, el 88 % del valor de la producción, el 83 % de la capacidad de almacenamiento y el 79 % de la ocupación.

Entre las empresas “multiplanta” hay un predominio del capital nacional, que en su mayoría ya estaba presente en el sector antes de 1973. Le siguen en importancia las empresas de capitales extranjeros y por último, las empresas cooperativas. Estas son las tres formas centrales de organización de capitales en el sector, y si se considera el conjunto de las empresas procesadoras de granos oleaginosos (multiplantas y el

resto), el peso relativo en la capacidad de producción en 1984 era de 76 % para empresas de capitales locales; 16 % para empresas de capitales extranjeros y 8 % cooperativas. (Gutman y Feldman, 1989). De todas maneras, ya en este período resalta la mayor productividad relativa de las empresas de capital extranjero, que con sólo el 10 % de la ocupación del sector explican el 18 % del valor de producción de la rama.

La evolución de los distintos tipos de capital en el período permite destacar otras transformaciones en la estructura del sector. La participación de las empresas de capital extranjero en la capacidad productiva se duplica por el surgimiento de nuevas empresas multiplantas, que son filiales de compañías transnacionales líderes en la comercialización mundial de granos y/o en la industria agroalimentaria, y que en Argentina han desarrollado una estrategia de especialización productiva.¹⁵ Aunque en 1984 estas empresas siguen teniendo un peso minoritario,¹⁶ esta tendencia se revierte en la década de 1990 y en la posconvertibilidad, cuando provocan nuevos cambios en la cúspide empresarial.

Por su parte las empresas de una sola planta, que predominaban en 1973, disminuyen de 39 a 16 y su participación en la capacidad productiva baja mucho más bruscamente, del 37 % al 6 %. Al respecto, Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) señalan que la crisis y reestructuración del sector industrial se caracterizó por un predominio dentro de la estructura empresarial de grupos económicos nacionales y extranjeros con una cartera de inversiones diversificada e integrada mediante la propiedad de múltiples empresas. Esto les aseguró el control de los

¹⁵ Esta estrategia implica que se reduce significativamente el espectro de granos que procesa cada una de ellas, transformación que se articula con la reducción del número de plantas y con el incremento en el tamaño de los establecimientos. La tendencia a una mayor especialización se visualiza también en el aumento de la proporción de plantas que procesan dos tipos de granos, del 25 % del total en 1971 al 38 % del total en 1984. Las nuevas plantas instaladas desde 1973 sólo procesan uno o dos tipos de granos.

¹⁶ Las tres empresas "multiplanta" de capital extranjero son: INDO, Cía. Continental -quien instala en el período una planta adicional a la que ya tenía- y ALINSA (cuyas dos plantas son posteriores a 1973).

mercados, a diferencia de aquellos capitales, tanto nacionales como extranjeros, con una inserción restringida al control de pocas empresas y mercados y con poco desarrollo de la integración vertical y horizontal, que fueron expulsados incluso tratándose de formas oligopólicas.

En relación a la integración vertical, Gutman y Feldman señalan que esta se ha desarrollado especialmente “hacia adelante” del proceso productivo, con fuerte énfasis en las áreas de comercialización y almacenamiento e infraestructura portuaria para la exportación. En relación al lugar cada vez más decisivo que ocupa la información de mercado, las estrategias comerciales y el financiamiento del capital de trabajo, tanto en relación a su acceso como a las decisiones en su instrumentación, se atribuye a las propias características de la exportación de *commodities*. Esta maneja altos niveles de incertidumbre derivados de las fluctuaciones de los precios internacionales,¹⁷ “el fuerte peso que tiene la materia prima en los productos elaborados -más del 80 % de su costo total- y la necesidad de las empresas aceiteras de acumular stocks voluminosos debido a la dinámica del mercado de granos

¹⁷ Un ejemplo de estas fluctuaciones es lo acontecido con el mercado de granos, en especial con la soja y el girasol. En julio de 2008 ocurre una fuerte alza de precios explicada por el dinamismo de los mercados asiáticos, en particular China, y la reducción de los *stocks* debido al estancamiento de la producción en dos de los principales productores mundiales de soja -EE.UU. y Brasil-. En tanto, las bajas tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) incentivarón la entrada de fondos especulativos en los mercados de *commodities*, potenciando aún más las subas. Pero tras la crisis financiera internacional de fines de 2008, los precios de las *commodities* cayeron abruptamente y, con ellos, los de la soja y el girasol. En 2009 el valor promedio de la soja registró una baja del 10 % anual, en tanto que el del girasol una reducción del 38 % anual. En el caso de este último, un factor adicional fue la cosecha récord en el hemisferio norte (Unión Europea, Ucrania y Rusia). Hacia fines de 2010, la recuperación de la demanda, la menor oferta de soja de Sudamérica (por déficits hídricos en la región) y la devastadora sequía en el mar Negro que afectó la cosecha de girasol, impulsaron nuevamente una fuerte suba de precios, que en el caso del girasol llegó a superar el valor máximo alcanzado en 2008. En el mercado interno, los precios siguieron la trayectoria de los precios internacionales. No obstante, se ubicaron en un nivel inferior por efecto de los derechos de exportación (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011).

en el país” (1989: 45). En síntesis, se torna de una importancia vital la capacidad comercial y financiera de las firmas.

Respecto a la vinculación entre la orientación exportadora y la integración, conviene señalar que cuanto más orientada está la producción de la empresa hacia la exportación, menor importancia adquiere la integración "hacia atrás", es decir las inversiones en refinación y fraccionamiento de aceites, ya que estos se exportan crudos y a granel. A su vez, los mecanismos de integración directa e indirecta (“agricultura de contrato”) con la producción primaria son sumamente débiles, ya que las empresas adquieren mayoritariamente los granos a acopiadores. Las cooperativas, que antes de la década de 1970 cumplían la función de articular la producción agrícola y la industrial, ya para 1984 estaban muy mermadas y sólo daban cuenta del 7 % de la capacidad teórica instalada en la industria.

Se modificó el liderazgo industrial como consecuencia de la diferenciación de los capitales invertidos. Hubo desplazamientos¹⁸ y consolidación de empresas y surgimiento de nuevas firmas líderes. Dentro de las que se consolidan se encuentra Vicentín S.A, de capitales nacionales, que en 1980 instaló la planta con la mayor capacidad de procesamiento, y en 1984 ya era la empresa líder en el ranking de las 10 más importantes en función de la participación en la capacidad productiva instalada en el sector. En el quinto puesto figura Alinsa, la única de capitales extranjeros, filial de la transnacional norteamericana Cargill. En el noveno lugar se encuentra la empresa Faca, que era una de las dos grandes cooperativas “multiplantas” del sector. La concentración,

¹⁸ Entre los desplazamientos importantes que tuvieron lugar, cabe mencionar el caso de Molinos Río de la Plata, perteneciente al grupo Bunge y Born. A comienzos de los años setenta esta empresa fue la primera en cuanto a su participación en la capacidad productiva del sector, pasando en 1984 a ocupar el puesto número cinco. Esta empresa era en 1984 la mayor firma agroalimentaria del país. Su estrategia de expansión ha seguido un sendero de diversificación dentro de la producción alimentaria. Es por ello que su participación en mercados particulares –como en el de los aceites–, disminuyó frente a otras empresas más especializadas, pero al mismo tiempo ganó peso en la producción agroalimentaria conjunta.

muy marcada en la década de 1990 y luego de la caída de la convertibilidad, tiene en este período sus antecedentes inmediatos: en 1973, las 10 principales empresas explicaban el 56 % de la capacidad productiva teórica frente a un 70 % en 1984 (Azpiazu y Kosacoff, 1988; Basualdo, 1996; Pizarro, 2003).

La orientación al mercado externo y el crecimiento de la producción, como ya se señaló, implicaron una transformación y reestructuración interna del complejo oleaginoso. La distancia de las zonas de cultivo y de los puertos de embarque tomó una relevancia central, ya que permitió abaratar los costos y hacer más competitivo al sector.

En la reestructuración industrial también tuvo influencia el contexto interno y el impacto de las políticas económicas, especialmente la política de comercio exterior que en 1978 liberalizó la exportación de granos.¹⁹ Para Gutman y Feldman, el principal estímulo al desarrollo de las industrias aceiteras provino “del diferente tratamiento impositivo acordado a las exportaciones de granos oleaginosos y a las de los productos industriales” (1989: 43). En este sentido, los gravámenes aplicados a la comercialización externa de aceites y harinas (pellets y expellers) a juicio de los autores fue el factor determinante de los niveles de promoción o de incentivo al procesamiento local de granos oleaginosos.

El tratamiento impositivo diferencial fue incluso más determinante en la expansión del sector aceitero que la política de promoción industrial instituida por las leyes 20.560/73 y 21.608/77, que fue uno de los ejes del proceso de reconversión y reestructuración industrial entre 1973 y fines de la década de 1980. La importancia de esta medida para el conjunto del sector industrial queda en evidencia al observar el total de las inversiones industriales aprobadas: más de 7.000 millones de dólares correspondientes a 756 proyectos que reportaron una ocupación de 56.400 puestos (Gutman y Feldman, 1989).

¹⁹ En 1944 se había prohibido la exportación de granos como medida para impulsar el desarrollo de la industria aceitera local. En ese momento afectó principalmente a la semilla de lino, que era el cultivo más extendido y el de mejor inserción internacional.

En cambio, el complejo oleaginoso no acudió masivamente a los beneficios promocionales en estos años. En efecto, entre 1974 y marzo de 1987, sólo 5 empresas se habían acogido a los mismos, lo que implicó una ocupación cercana a los 360 puestos industriales con una inversión autorizada del orden de los 56 millones de dólares, muy marginal respecto al total de inversiones del sector industrial.

AJUSTE ESTRUCTURAL CON PREDOMINIO DEL CAPITAL: SOJA TRANSGÉNICA, DISMINUCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO Y EXPLOTACIONES DE MENOR TAMAÑO

Luego del modelo de agriculturización que se consolidó en las décadas de 1970 y 1980, en la de 1990 se asistirá a un modelo de intensificación (Pizarro, 2003) con más preponderancia del recurso capital. Fue un resultado esperable de la aplicación del programa económico iniciado en abril de 1991 (decreto 2.284/91) en el marco de la ley 23.696 de Reforma del Estado, ley 23.697 de Emergencia Económica y ley 23.918 de Convertibilidad. Se trató de un cambio político y económico coincidente con un nuevo auge a nivel mundial del sistema neoliberal, que incidió en la competitividad de los productos agropecuarios al propiciar reformas sustanciales en los regímenes cambiarios, tributarios, crediticio y de transporte.

A nivel general, el esquema cambiario de los años noventa implicó un abaratamiento del capital respecto a la mano de obra, y como consecuencia, el crecimiento de las actividades capital-intensivas más vinculadas a las ventajas naturales. En la industria ocurrieron intervenciones puntuales para favorecer ciertos eslabones de cadenas productivas y la especialización en actividades basadas en recursos naturales tales como gas, petróleo o minería metalífera.

Con el sistema de contratismo consolidado²⁰ a mediados de los años noventa, se potenció un nuevo tipo de empresa rural que produjo una

²⁰ Bisang y Sztulwank plantean distintas tipologías de contratistas, según el perfil de ocupación que generan y los riesgos que asumen: “i) Con *tierras y equipos propios*

transformación radical del campo y la industria, al integrar una red múltiple en la que participaban otros actores vinculados con el sector tales como vendedores de maquinaria agrícola, servicios técnicos, comercializadores y acopiadores de granos. A los nuevos actores de las empresas rurales se les conoce como *pools* de siembra,²¹ que muchas veces provienen de otros sectores de la economía y surgen en el sector agrario como órganos fiduciarios (Cadenazzi, 2008, Rodríguez, 2012). Estas sociedades inversoras son la forma más clara de penetración del capital financiero en la actividad agropecuaria y se consolidaron a partir de la crisis financiera de 2001 y la posterior devaluación de la moneda, que volvió más atractivas las inversiones agropecuarias por la expectativa de renta, lo que generó una nueva afluencia masiva de capitales. Es claro que a partir del cambio en la escala de producción, apoyado en buena medida por la introducción de la soja transgénica, aumentó la separación de la propiedad de la tierra y del capital. El campo a partir de estas transformaciones se hizo cada vez más dependiente del acceso al capital en forma de bienes y servicios.

Este tipo de empresa se va a insertar dentro del nuevo complejo agroindustrial que nace con el *boom sojero*. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2007), durante el período 1990-1998 la cadena productiva de la soja fue beneficiaria privilegiada de las medidas de liberalización comercial, ya que se eliminaron los impuestos a las exportaciones y las restricciones

pero con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lleva a *ofrecer servicios a terceros*; ii) Con *tierras y equipos propios* pero con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lo lleva a *demandar tierras adicionales* bajo alguna forma de alquiler (pago fijo – en especie o moneda–, porcentaje de lo producido); iii) Con *equipos propios pero sin tierra*, hecho que los convierte en *oferentes de servicios que demandan tierras*; iv) Con *equipos propios que únicamente ofrecen servicios*” (2006: 139, *resaltado de los autores*)

²¹ Bisang y Sztulwank identifican a estos *pools* como el último eslabón de su tipología y los caracterizan como “articuladores de la producción que, con capital propio o de terceros, arriendan tierras y subcontratan actividades; estas figuras van desde fondos de inversión contractualizados a formas organizacionales más volátiles que articulan fondos extra bancarios y los aplican a la producción a riesgo propio” (2006: 139).

cuantitativas a las importaciones, a la vez que se redujeron los derechos de importación de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, maquinaria y equipos de riego. La producción de soja creció considerablemente en estos años, gracias a la introducción de la soja transgénica y el glifosato que aumentaron el rendimiento y bajaron los costos por hectárea cultivada.

Otra forma relativamente reciente de negocio agropecuario está representada por la integración vertical “hacia atrás”, al asociar la producción primaria con los restantes eslabones de la cadena agroalimentaria. La forma de trabajo en la mayoría de los casos es bajo contrato: las empresas proveen los insumos básicos y el asesoramiento técnico, mientras que los productores son los responsables del proceso productivo comprometiéndose a entregar a la empresa el producto terminado.

Esta situación es novedosa respecto a las décadas anteriores, cuando la integración se concentraba entre la fase industrial y la comercialización de los productos. De todas maneras, la integración “hacia atrás” se realiza principalmente con productores grandes que tienen las facilidades económicas y financieras para evolucionar de forma favorable y acompañar las necesidades industriales.

Pizarro señala que probablemente esta sea una de las causas que en los años noventa acentuaron la reducción tanto del número de establecimientos como de la cantidad de productores agropecuarios. Como subproducto de esta situación, a fines de la década de 1990 el agro contaba con “14 millones de hectáreas hipotecadas, 6.000 millones de dólares de endeudamiento bancario y 3.000 millones de dólares de deuda con las empresas proveedoras de insumos” (2013: 114).

La disminución de las EAP implicó pérdida de puestos de trabajo en el sector, ya que al concentrarse la producción en explotaciones cada vez más grandes, el uso de fuerza de trabajo por hectárea se redujo. También incidió el proceso de sojización, al desplazar la soja a otras producciones más intensivas en el uso de mano de obra.

Mientras Teubal (2012) señala que el agro argentino se fue transformando en una agricultura sin agricultores, ya que las explotaciones que desaparecieron fueron principalmente las medianas y las pequeñas, Neiman et al. (2003) se refiere directamente a un “capitalismo agrícola sin asalariados”, que especialmente en la región pampeana sería resultado de varios fenómenos tales como la sucesión de innovaciones mecánicas ahorradoras de fuerza de trabajo, la consolidación de una agricultura de tipo *farmer* en la que los aportes de trabajo familiar se combinan con una organización empresarial de la actividad y la aparición de “sistemas de trabajo”, a través de verdaderas empresas de servicios con tal nivel de impacto en la dinámica agropecuaria que se estima que para 2006 los contratistas eran responsables de cosechar el 75 % de los granos del país y de realizar el 60 % de las tareas de siembra y pulverización.

En relación a las condiciones de cultivo, se produce un cambio fundamental en relación al uso del suelo, ya que adquieren en forma paulatina mayor importancia las labranzas menos agresivas, lo que alivia el uso intensivo del suelo que se venía haciendo en las décadas de 1970 y 1980. Producto de la apertura comercial, se hace más barato y por tanto más intensivo el uso de fertilizantes y plaguicidas. El resultado fue que se potenció la capacidad productiva y aumentó significativamente la siembra directa, al tiempo que disminuyeron los requerimientos energéticos en relación al laboreo convencional. Esto fue especialmente visible en la soja, ya que el resto de los cereales (trigo y maíz) aumentaron sus requerimientos de fertilizantes, por tanto la disminución de costos no fue tan marcada.

Otra particularidad del período, tal vez la más relevante por el impacto que tuvo en la productividad y la reducción de costos del sector, fue la decisión de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentos y Forestación (SAGPyA) de autorizar a partir de la campaña 1996/97 la siembra con soja transgénica (Soja RR), extendiéndose rápidamente debido a la conveniencia económica para el productor, por cuanto su

costo de implantación y protección es menor que el de una soja común.

“Mientras en la campaña 1996/97 el área sembrada con soja transgénica era el 6% del total, en la campaña 1999/2000 representaba el 80% del total implantado en el país” (Pizarro, 2003: 110).

BENEFICIOS ESTATALES PARA EL COMPLEJO SOJERO: SUBE LA PARTICIPACIÓN DE LAS GANANCIAS EN EL PRODUCTO NACIONAL

La salida del modelo de convertibilidad implicó una reversión total de la situación de la industria y un papel protagónico del sector manufacturero, que experimentó un crecimiento acelerado. Tal como señalan Azpiazu y Schorr (2010), entre 2002 y 2008 la economía argentina y su sector manufacturero tuvieron una expansión de 63,3 % y 71,6 %, respectivamente.

Los precios internacionales de los granos oleaginosos presentaron una marcada aceleración desde mediados del 2007, hasta alcanzar sus máximos históricos en julio de 2008 cuando rondaron los 600 US\$/tonelada, valores muy superiores a los registros más altos de la década anterior (1996/97) (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011).

Si uno de los problemas del sector industrial, señalado por Diamand, era que trabajaba a precios superiores a los internacionales, lo que le impedía ser competitivo, es innegable la importancia que tuvo la devaluación de 2002 en el repunte manufacturero, ya que permitió bajar los costos laborales casi un 36 %, principalmente gracias a una disminución muy fuerte del salario real que se contrajo un 55 %, al pasar de un promedio de 1.088 dólares mensuales durante la vigencia del plan de convertibilidad a 489 dólares en el período 2002-2006 (Arceo, Monsalvo, Schorr & Wainer, 2008; Castillo y Castilla, 2015).

Esta aguda contracción implicó que en el período 2001-2005 la participación de los trabajadores en el ingreso nacional disminuyera un 2,5 %, mientras que la participación de las ganancias de las empresas en el

producto se incrementó en casi 6 puntos porcentuales (Basualdo, 2006).

Gracias a la disminución de los costos laborales se abarató el conjunto de la producción nacional y se hicieron más competitivos los bienes exportados. Esto provocó que las ventas al exterior se expandieran y se ampliaran los márgenes de ganancia de los sectores exportadores. Además se encarecieron las importaciones, y las bajas tasas de interés en el mercado local a partir de 2003 favorecieron la actividad productiva, al hacer más barato el crédito para la producción y el consumo (Arceo et al., 2008). A esto se sumó que el uso de las capacidades productivas instaladas llegaba en 2002 a un magro 55,3 % (INDEC, 2004), por tanto había una capacidad ociosa significativa que impulsó un proceso de acumulación basado en la promoción de un uso intensivo del capital fijo y uso extensivo del capital variable (Félez, 2015). Las ganancias en este contexto aumentaron, ya que las mejoras económicas no se trasladaron a los salarios y los industriales contaban con el estímulo de no requerir grandes inversiones para comenzar a operar.

El ajuste devaluatorio se sumó a la renovada política de promoción industrial que resultó -a diferencia de lo que había ocurrido en las décadas de 1970 y 1980- mucho más interesante para el sector agroindustrial. En este período el Estado intervino a través de la creación de regímenes de apoyo directo (préstamos, créditos o concesiones), pero también a partir de mecanismos que desgravaron la totalidad o alguna parte de la actividad²² (Pérez Barreda, Kofman & Abraham, 2013).

²² Este tipo de beneficio fiscal nacional y provincial se reflejó principalmente en la producción de biodiesel, lo que se tradujo en la ley específica (26.093) dictada en 2006. En la presente investigación no se abordará la producción del biocombustible, pero de todas maneras cabe señalar el caso paradigmático de la provincia de Santa Fe -donde se asientan la mayoría de las empresas aceiteras-, que a través de la ley 12.692 de 2006 concedió a los proyectos de procesamiento de biodiesel la exención de todos los tributos provinciales por 15 años: ingresos brutos, impuesto inmobiliario, impuesto de sellos e impuesto a la patente sobre vehículos (Pérez Barreda, Kofman & Abraham, 2013).

La ley 25.924 de Promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura²³ aprobó beneficios fiscales para proyectos de inversión, y en específico amortización acelerada de bienes de capital para el pago de impuesto a las ganancias y devolución anticipada del impuesto al valor agregado (IVA) por la compra de estos bienes. En total se autorizaron inversiones por 10.000 millones de pesos, “lo que determinó un beneficio fiscal de aproximadamente 1.750 millones de pesos” (Azpiazu y Schorr, 2010, citado en Pérez Barreda, Kofman & Abraham, 2013: 23).

Este régimen favoreció directamente a los sectores exportadores y especialmente al complejo sojero, que representó el 26 % del total de inversiones y obtuvo beneficios fiscales por 250 millones de pesos, pero sin embargo generó solo el 6,7 % del empleo total.

EXTRANJERIZACIÓN Y CONCENTRACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA. CREANDO VALOR A NIVEL GLOBAL

Una de las críticas expresadas al esquema promocional industrial es que se caracterizó por su concentración en unas pocas empresas de gran envergadura, con inserción predominante en las ramas "ganadoras" en la posconvertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2010). Dentro de éstas se cuentan la agroindustria, la refinería, la automotriz, el acero y el aluminio.

La concentración y extranjerización del sector oleaginoso, que se inició en las décadas de 1970 y 1980 y se profundizó en la de 1990, continuó avanzando de manera constante hasta la posconvertibilidad, cuando se registró una tercera oleada de inversiones que resultó clave para sacar al sector del estancamiento relativo en que había caído desde 2000, cuando la capacidad de procesamiento se había quedado en 94 mil toneladas diarias.

²³ Fue sancionada en diciembre de 2004 y estuvo vigente entre octubre de ese año y fines de septiembre de 2007; luego fue prorrogada hasta 2010.

Pérez Barreda et al. (2013) señalan que las nuevas inversiones estuvieron lideradas por las tres transnacionales más importantes del sector (Bunge, Cargill y Dreyfus) y por los tres grupos económicos locales (Vicentín, Molinos Río de la Plata y AGD²⁴), lo que incrementó considerablemente la concentración del sector.

En efecto, según datos del Ministerio de Hacienda para 2008, en la producción primaria de oleaginosas había involucrada una cantidad importante de productores²⁵, pero sólo 6,2 % eran grandes (más de 1.500 toneladas por campaña) y representaban casi el 54 % del total producido. El 93,8 % restante eran pequeños (menos de 1.500 toneladas por campaña y aproximadamente 500 hectáreas sembradas) y daban cuenta del 46,3 % de la producción restante, como se presenta en el gráfico 1.

El sector industrial expresa también un elevado grado de concentración. Se registra un total de 33 empresas aceiteras de granos oleaginosos, que poseen 46 plantas procesadoras. Las 10 principales empresas poseen el 87,4 % de la capacidad instalada de molienda, 20 % más que en la década de 1980 (Pérez Barreda et al., 2013). Para 2010 el capital extranjero, gracias a inversiones, en compra de activos primero, y luego en inversiones greenfield²⁶, logró pasar de una capacidad de molienda de 22 % en 1991 a cerca de 60 %. Para 2015 (gráfico 2) un 21,2 %

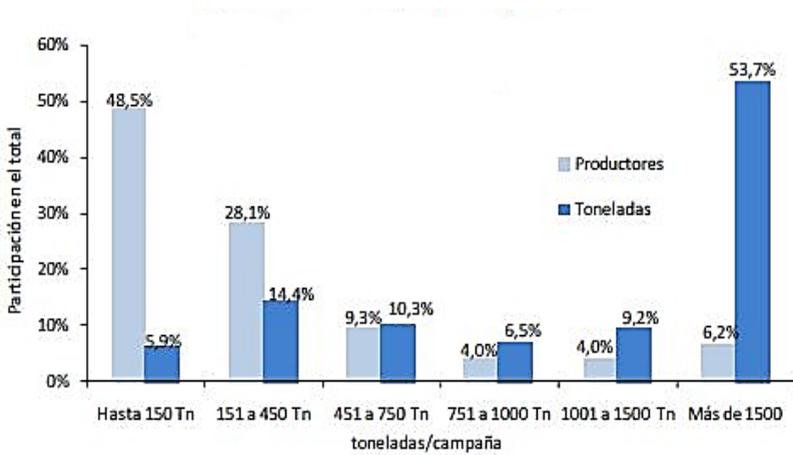
²⁴ En el mercado interno hay tres grandes actores que muelen, refinan y venden aceite envasado al público con marcas propias. Molinos Cañuelas (marca Cañuelas), en Cañuelas, Buenos Aires, muele 350.000 toneladas por año y tiene una capacidad de refinado de 300 toneladas por día. AGD (marca Natura), en Córdoba, tiene una capacidad de molienda de 400.000 toneladas y puede refinar 300 por día. Molinos Río de la Plata (marca Cocinero), propietario de la planta Santa Clara, ubicada en Rosario, Santa Fe, con una capacidad de molienda de girasol de 240.000 por año y que puede refinar 500 toneladas por día.

²⁵ 73 mil, mayormente de soja según los registros de 2008 de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario, ONCCA.

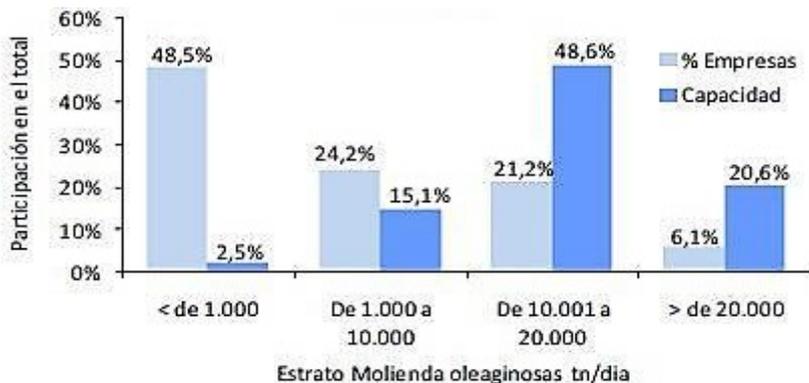
²⁶ Las inversiones greenfield son una forma de inversión extranjera directa donde una casa matriz instala una filial en un país extranjero construyendo desde cero nuevas instalaciones operacionales.

de las empresas tiene una capacidad de molienda de entre 10 y 20 mil toneladas de grano por día, y el 6,1 % de mayor tamaño tiene una capacidad de molienda mayor a 20 mil toneladas diarias. En el otro extremo, el 48,5 % de las empresas con capacidad para procesar hasta mil toneladas por día representa el 2,5 % de la molienda.

Gráfico 1. Estratos de productores de soja (en toneladas por campaña) para 2008



Fuente: Ministerio de Hacienda con base en ONCCA-Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario- para 2008

Gráfico 2. Capacidad de molienda por estrato (toneladas por día) para 2015

Fuente: Ministerio de Hacienda con base en datos de Anuario 2015, J. J. Hinrichsen S.A.

El fuerte proceso de concentración, sin embargo, se dio según una modalidad distinta a lo ocurrido durante la convertibilidad (Cadenazzi, 2008), debido a la mejor rentabilidad generalizada de las producciones. De esta forma, “si bien hay una salida de pequeños productores, estos no abandonan la producción con pérdidas o endeudados sino que se retiran, ya que arrendando el predio obtienen un mejor ingreso” (Rodríguez, 2012: 20).

En relación a las exportaciones, Pérez Barreda et al. (2013) indican que el fenómeno de concentración es similar, ya que mientras en 1991 las ocho primeras empresas concentraron cerca del 80 % de las exportaciones de aceites y harinas de soja, hacia 2010 esta proporción se elevó al 95 % y al 94 % respectivamente.

En 2012 Cargill, ADM y Bunge fueron responsables del 55 % del total de embarques de granos (tabla 4). Además, las tres firmas poseen fábricas aceiteras en las zonas portuarias en las que operan. En cuanto al ranking de embarques de subproductos por firma (tabla 5), en 2012 la concentración alcanzó el 67 %. Nuevamente Cargill y Bunge lideraron

estas exportaciones, que explican más del 50 % del total de productos exportados por el sector oleaginoso. En cuanto al aceite (tabla 6), el panorama es similar, con un nivel de concentración de 61 % en 2012, siendo Cargill y Bunge los principales comercializadores de los aceites y subproductos de soja y representando el mayor caudal de ingreso de divisas.

Tabla 4. Ranking de embarque de granos por firma (en %)

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SA comisiones internas	22,5	21,8	19,9	16,8	19,4	14,6
ADM. Argentina SA	10,0	10,0	13,9	12,1	12,5	11,2
Bunge Argentina SA	10,6	16,1	13,4	13,5	13,7	9,5
Alfred C Toepfer Intl SA	17,5	13,0	8,7	10,6	11,6	9,9
SACEIF Louis Dreyfus	9,5	11,6	9,5	11,1	11,4	10,2
Total	70,1	72,5	65,4	64,1	68,6	55,5

Fuente: J.J. Hinrichsen SA citado en Burgos, Mattos y Medina, 2014

Tabla 5. Ranking de embarque de subproductos por firma (en %)

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SA comisiones internas	18,7	18,2	22,0	22,4	19,7	19,3
Bunge Argentina SA	17,4	18,8	14,4	16,3	15,3	13,1
Aceitera Gral. Deheza SA	15,9	17,4	14,4	15,3	14,6	14,4
SACEIF Louis Dreyfus	13,1	11,3	12,4	13,4	11,5	10,9
Vicentín SAIC	10,1	13,2	12,5	9,6	11,0	9,7
Total	75,2	78,9	75,7	77,0	72,1	67,4

Fuente: J.J. Hinrichsen SA citado en Burgos, Mattos y Medina, 2014

Tabla 6. Ranking de embarque de aceites por firma (en %)

	2002	2005	2007	2008	2010	2012
Cargill SA comisiones internas	21,7	20,0	23,2	24,5	25,3	20,9
Bunge Argentina SA	13,7	16,4	14,7	13,4	15,4	15,5
Aceitera Gral. Deheza SA	11,8	13,4	11,7	12,4	11,7	11,9
SACEIF Louis Dreyfus	12,9	10,7	12,1	12,6	11,4	5,9
Vicentín SAIC	10,4	13,3	11,1	8,6	6,9	7,0
Total	70,5	73,8	72,8	71,5	70,7	61,2

Fuente: J.J. Hinrichsen SA citado en Burgos, Mattos y Medina, 2014

Aunque en capacidad de molienda la relación entre capital nacional y extranjero fluctúa, habiendo ciclos en que el primero supera al segundo y viceversa, lo que sí distingue a las empresas extranjeras pertenecientes a la cúpula empresarial (Cargill, Bunge, Dreyfus y Nidera) es que se encuentran entre las más grandes exportadoras de habas de soja; de hecho, en 2010 concentraron el 52 % de los granos exportados.

En este capítulo inicial se hizo un recorrido por los inicios de un sector económico de larga radicación en el país, como es el productor de aceites y derivados. A partir de la vigencia del modelo agroexportador, el país se encontraba inserto en una dinámica mundial de provisión de materias primas de tipo agrícola y ganadero. No obstante, desde la década de 1930 la agricultura se estancó, y la impugnación recayó sobre el tamaño de las explotaciones y el carácter rentístico de los grandes terratenientes que se aferraban a su posición de propietarios más que promover prácticas empresariales capitalistas en el agro. La impugnación escaló, a tono con los cambios políticos del continente, con especial influencia de la revolución cubana, hasta que la retórica predominante en buena parte de América Latina fue la demanda de una reforma agraria. No obstante, en Argentina tras el derrocamiento del

gobierno peronista en 1955, estas demandas fueron reconfiguradas por el gobierno de facto, que logró desligar la baja productividad del tamaño de las explotaciones. Se enfatizó más bien en la necesidad de “modernizar” el agro para aumentar su productividad y saldos exportables.

Atado a las directivas mundiales de Estados Unidos que se expresaron en la Alianza para el Progreso, se estimuló el crecimiento del pequeño y mediano productor suficientemente tecnificado para volver eficiente el campo. Además la revolución verde permitió un uso más intensivo del suelo, al emplear variedades genéticamente mejoradas de trigo, maíz y otros granos, así como el de fertilizantes y plaguicidas químicos.

Con esta reconfiguración plenamente en marcha, la década de 1990 dio cuenta de una intensificación de las dinámicas capitalistas globales. A los pequeños y medianos contratistas, sin propiedad de la tierra pero eficientes en su explotación, se le sumaron los *pools* de siembra: grandes empresas provenientes en muchos casos del sector financiero, dispuestas a invertir para mejorar la rentabilidad de sus negocios. El cierre de una primera etapa de transformaciones se puede situar a partir de la aprobación del uso del paquete de la soja modificada genéticamente, lo que dio un impulso sin precedentes a las exportaciones del complejo oleaginoso que impactó en el superávit fiscal y comercial del que se dispuso durante buena parte de la posconvertibilidad.

Esta primera caracterización tuvo por objetivo dar cuenta de las transformaciones del campo y cómo progresivamente se fue convirtiendo en un lucrativo agronegocio. Bajo este modelo, actores de diverso perfil y procedencia sectorial se integran al negocio agrícola bajo la dirección del agronegocio, que devino la forma hegemónica de organización la actividad económica.

En el capítulo 2 se continuará el desarrollo de esta caracterización, pero ya posicionándose desde un actor empresarial totalmente consolidado que es capaz de plasmar territorialmente -directamente o a partir de la influencia en las decisiones públicas- las necesidades del espa-

cio económico dinámico que representa. En suma, el eje del segundo capítulo estará puesto en cómo las lógicas globales motorizadas por grandes corporaciones transnacionales anclaron en el ámbito nacional modificando los conceptos geográficos tradicionales que vinculaban el territorio y la economía.

2 / LAS ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN Y LA ACCIÓN CORPORATIVA DE LAS GRANDES EMPRESAS

En este segundo capítulo los procesos económicos y políticos antes reseñados serán puestos en el contexto de procesos globales y reconfiguraciones territoriales más amplias, modeladas por la valorización del capital privado. A su vez estos procesos territoriales globales articulados con la dinámica económica de la globalización serán observados más específicamente a partir de la caracterización de la provincia de Santa Fe y, dentro de ésta, de los distintos estratos productivos y socioeconómicos que se conforman en su interior y que responden directamente a la inversión que se asienta en esos territorios.

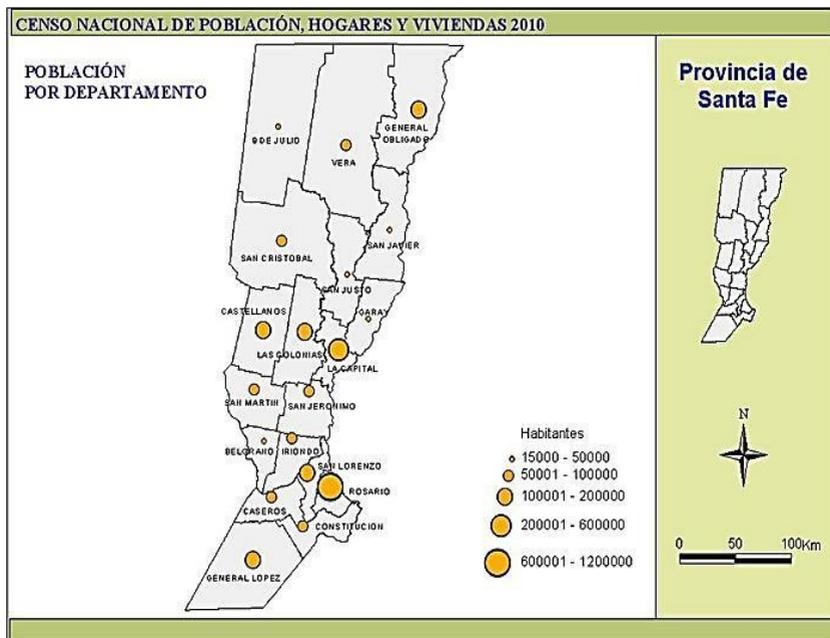
SANTA FE A NIVEL SOCIODEMOGRÁFICO Y PRODUCTIVO

La provincia de Santa Fe está ubicada al este de la región centro del país. Limita al norte con Chaco, al este con el río Paraná que la separa de Corrientes y Entre Ríos, al sur con la provincia de Buenos Aires y al oeste con Córdoba y Santiago del Estero. Con 3.556.522 habitantes (Censo 2022) es la tercera provincia más poblada —luego de Buenos Aires y Córdoba— y posee una superficie continental de 133.007 kilómetros cuadrados con una densidad poblacional de 24,1 habitantes/km², lo que la convierte en la cuarta más densamente poblada detrás de Tucumán, Buenos Aires y Misiones.

Más de un 90 % de la población santafesina está urbanizada, con heterogeneidades geográficas y funcionales en su territorio (Báscolo, Castagna, Secreto & Véntola, 2014). A pesar de contar con 5 regiones y 19 departamentos, Rosario en sus 7 departamentos (Belgrano, Caseros,

Constitución, Gral. López, Iriondo, Rosario y San Lorenzo) concentra el 62 % de la población provincial. La alta concentración poblacional se puede observar en el gráfico 3.

Gráfico 3. Población de la provincia de Santa Fe por departamento



Fuente: INDEC

Los departamentos del norte son los menos densamente poblados y con mayor cantidad de población rural. Tienen también altos porcentajes de hogares y población con necesidades básicas insatisfechas (NBI)¹, pese a que los tres últimos censos arrojan en general una dis-

¹ Las necesidades básicas insatisfechas se definen en base a los siguientes indicadores: Hacinamiento: hogares que tuvieran más de tres personas por cuarto. Vivienda:

minución de este indicador en los hogares de la provincia, incluso con valores inferiores a la media nacional.

Los índices educativos relativos a analfabetismo y cobertura del sistema escolar también arrojan que los departamentos del norte provincial son los más desfavorecidos. En los últimos 30 años en la provincia la población de 10 años o más que no sabía leer ni escribir bajó de 3,7 % a 1,8 % (Censo 2010); no obstante Nueve de Julio (5,5 %), Vera (5 %) y San Javier (4,1 %) son los únicos que se encuentran sobre la media provincial de este indicador. En relación a la cobertura escolar, la provincia también muestra un comportamiento dispar. Para la educación inicial (3 a 4 años), si bien todos los departamentos incrementaron el porcentaje de niños y niñas que se inician en la escolarización, en los departamentos San Jerónimo, Garay, General Obligado y Vera, el porcentaje no alcanza el 46 %, es decir se encuentra muy por debajo de la media provincial (Báscolo et al, 2014).

A las heterogeneidades sociales se suman marcadas disparidades productivas. En Nueve de Julio, Vera, General Obligado y Garay predomina la cría de ganado vacuno, aunque a raíz del avance de la frontera agrícola en la provincia se produjo un retroceso estructural de la ganadería, reforzado por la sequía de 2008/2009, que marcó una caída tendencial de esta actividad (Subsecretaría de Programación Microeconómica, SSPMicro, 2017).

En el centro y sur de la provincia destaca la cría de razas ganaderas productoras de leche² y la explotación agrícola. Respecto a ésta, los

hogares que habitaran en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo). Condiciones sanitarias: hogares que no tuvieran ningún tipo de retrete. Asistencia escolar: hogares que tuvieran algún niño en edad escolar que no asista a la escuela. Capacidad de subsistencia: hogares que tuvieran 4 o más personas por miembro ocupados y además, cuyo jefe tuviera baja educación. Los indicadores reflejan a la población privada de satisfacer por lo menos una de estas necesidades (INDEC, 1984).

² En Castellanos, Las Colonias, La Capital, San Cristóbal, San Martín y San Jerónimo (centro provincial) se localiza el 89 % de los tambos existentes en Santa Fe que repre-

departamentos de General López, Castellanos, Caseros, San Martín e Iriondo concentran el 54 % de la superficie destinada a cultivos de maíz, girasol y soja (plantaciones de primavera-verano), mientras que en Castellanos, General López, San Martín, San Jerónimo y Las Colonias el 61 % de la superficie se destina a la siembra de trigo (Báscolo et al, 2014). La marcada concentración se puede apreciar ya desde fines del siglo XIX, cuando el 88 % de los cultivos se concentraba en los departamentos del sur provincial, mientras el lino siempre estuvo asociado al norte provincial.

La fuerte estructura industrial de Buenos Aires, Córdoba, Rosario y Bahía Blanca fue parcialmente arrasada por el proceso de desindustrialización seguido en las décadas de 1970 y 1980. A principios de los noventa ocurre una cierta recuperación industrial que se observa especialmente en Buenos Aires y Córdoba, mientras Rosario y Bahía Blanca quedan relegadas debiendo esperar hasta fines de los noventa para comenzar a revitalizarse, lo que en el caso de Rosario ocurrió aceleradamente (Ciccolella, 2011).

Dentro de las tramas agroalimentarias presentes en la región, una de las más dinámicas de los últimos años ha sido la producción, molienda y exportación de soja y derivados. Junto con el girasol, se han consolidado como los cultivos más relevantes a nivel nacional y provincial, en desmedro de otras oleaginosas como el lino y el cártamo que, como se mencionó en el capítulo 1, tuvieron su apogeo hasta los primeros años del siglo XX.

En promedio, la provincia de Santa Fe generó el 26,5 % de la producción de soja y girasol del total nacional entre las campañas 1995/96 y 2011/12 (Báscolo et. al, 2014). Además, Santa Fe concentra la mayor par-

sentan alrededor del 87 % del total de la producción de la provincia, mientras que la cuenca sur (General López, Caseros, Constitución, Rosario, San Lorenzo, Iriondo y Belgrano) concentra el 12 % de la producción lechera, lo que convierte a Santa Fe en la localidad con mayor capacidad instalada para el procesamiento de este alimento.

te de las aceiteras del país, con una contribución del 87,6 % en la producción de aceite y subproductos de soja.

El polo ROSAFE –Rosario/Santa Fe-, y especialmente la Región Sur de Santa Fe (RSSF), es el principal eje de molienda, industrialización y exportación. De acuerdo al Censo Nacional Económico de 2004/2005³, en esta región se generó el 63,5 % del valor agregado industrial de la provincia. Al respecto, datos del Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (IPEC) de Santa Fe muestran que dentro de la División de Elaboración de Alimentos y Bebidas,⁴ el valor total de la producción a precios básicos⁵ para 2003 fue de \$ 16.345.084: *Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal* (rama 15 del ClaNae) aportó \$ 10.411.549 del valor.

Al analizar por departamentos el peso de distintos complejos productivos es evidente la concentración de valor que se produce en la región sur. A modo de ejemplo, Báscolo, Ghilardi y Secreto (2010) dirán que en Rosario y San Lorenzo se produce el 86 % del valor agregado (VA) generado por el complejo agroalimentario, que tiene a la producción derivada de la soja como la más relevante. Como se indicó previamente, la provincia de Santa Fe en conjunto concentra el 87,6 % de la producción de aceite y derivados de la soja, lo que señala que fuera de Rosario y San Lorenzo sólo se ubica el 1,6 % de la producción. Otros complejos además del agroindustrial también están fuertemente con-

³ Último Censo Nacional Económico con resultados sistematizados.

⁴ Correspondiente a la división 15 del Clasificador Nacional de Actividades Económicas – (ClaNae) utilizado en el Censo Nacional Económico de 2004-2005.

⁵ El valor bruto de producción a precios básicos es igual al valor bruto de producción a precios de productor, menos los impuestos a los productos, más los subsidios a los productos (Fuente: Síntesis metodológica del CNE 2004/2005 <http://www.santafe.gob.ar/index.php/web/Estructura-de-Gobierno/Ministerios/Economia/Secretaria-de-Planificacion-y-Politica-Economica/Direccion-Provincial-del-Instituto-Provincial-de-Estadistica-y-Censos-de-la-Provincia-de-Santa-Fe/ESTADISTICAS/Censos/Economico/CNE-2004-2005-actividad/Censo-Nacional-Economico-CNE-2004-2005.-Datos-definitivos.-Provincia-de-Santa-Fe>).

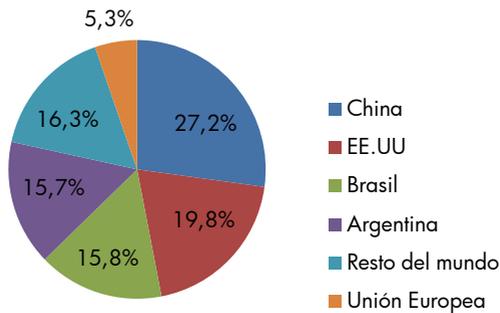
centrados en la RSSF. El departamento de San Lorenzo, por ejemplo, también reúne el 71 % del VA generado por las actividades que componen el complejo químico, mientras que Rosario, Constitución y Belgrano aportan más del 80 % del valor provincial generado en el complejo construcción y metales. Los departamentos Rosario, Gral. López y Constitución agrupan el 92 % del VA de las actividades que integran el complejo textil en la región.

Además de las óptimas condiciones de suelo de la provincia, la productividad se relaciona directamente con los cambios en el patrón tecnoproductivo ocurridos en el sector agropecuario y con la orientación exportadora de la política económica reseñados en el capítulo 1. El resultado es que, para 2016, dentro de los diez principales productos exportados por el país, los cuatro primeros correspondieron a la cadena de valor oleaginosa y dentro de ésta, a derivados de soja (harina y pellets, aceite, biodiesel y grano de soja, respectivamente).

En 2016 Argentina alcanzó el podio mundial en acopio de granos y subproductos, y llegó a una capacidad cercana a las 75 millones de toneladas, concentrada en los comerciantes (54 %). El silobolsa⁶ aumentó su participación en el almacenaje desde un 4 % en 2001 a un 35 % en 2016, y los productores entre estos dos períodos disminuyeron su capacidad de acopio de un 23 % a un 11 % (Subsecretaría de mercados agropecuarios, 2016).

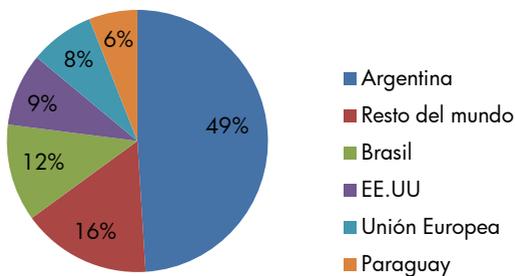
La producción mundial de aceite de soja alcanzó en 2015 los 49 millones de toneladas. Argentina se ubica en el cuarto lugar en importancia, con una producción de 7,7 millones de toneladas anuales que representan cerca del 16 % del total mundial, como se observa en el gráfico 4.

⁶ Implemento agrícola para el acopio de granos (cereales y oleaginosas) que consiste en una amplia bolsa plástica donde almacenar la cosecha hasta que sea necesario transportarla para su comercialización.

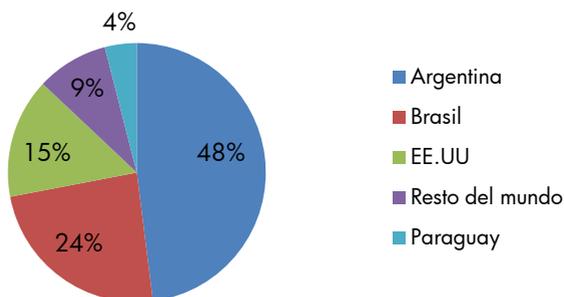
Gráfico 4. Principales países productores de aceites de soja para 2015.

Fuente: Elaboración propia con base en SSPMicro, 2017

En cuanto a las exportaciones, Argentina es el primer exportador mundial de aceites de soja y de harinas de soja, con una participación en el mercado del 49% y del 48%, respectivamente (gráficos 5 y 6).

Gráfico 5. Participación en el comercio mundial de aceite de soja para 2015

Fuente: Elaboración propia con base en SSPMicro, 2017

Gráfico 6. Participación en el comercio mundial de harinas de soja para 2015

Fuente: Elaboración propia con base en SSPMicro, 2017

En las exportaciones de soja en grano, Brasil y EE.UU. son los líderes, con el 44 % y 35 % de participación respectivamente. En este sentido, Argentina se caracteriza por industrializar la mayor parte de la soja, dadas las ventajas de la cercanía de la producción primaria al complejo aceitero y el tamaño de las plantas procesadoras que son competitivas a nivel mundial. El país representa solo el 9 % del total de exportaciones de granos de soja.

RELACIONES GLOBALES ENTRE REGIONES: LO LOCAL Y EL CAPITAL TRANSTERRITORIAL

A la luz de la situación “de privilegio” de la RSSF y siguiendo a Ciccollella, es pertinente pensar en un paradigma territorial donde la distribución de la riqueza ocurre no ya por estados nacionales sino por regiones, “donde lo local parece ser la célula que articula la economía mundial” (2011: 9). Santos dirá que las regiones de hoy “más que nada están insertas en un sistema integrado de relaciones multiescalares” (1978: 46).

A partir de las nuevas estrategias desarrolladas por el capital⁷, se estructura un sistema de relaciones globales conformado por la articulación entre regiones con especialización productiva, circuitos económicos interpenetrados y ciclos económicos sincronizados. Así, cada asentamiento tiende a vincularse de manera directa e inmediata con el centro de mayor jerarquía, saltándose los peldaños intermedios. Por ejemplo, como se señala en el capítulo 1, en el sector aceitero desaparecieron los lugares de acopio intermedio en pueblos pequeños.

Para Sunkel (1987) se pone en escena un esquema de transnacionalización con un núcleo principal que polariza a los sectores sociales y productivos privilegiados de países centrales y naciones en desarrollo, mientras que amplios espectros quedan desenganchados de la experiencia de modernización, cambio tecnológico y consumo. Como resultado de la tercera revolución científico tecnológica o formación de un *medio técnico-científico-informacional* (Santos, 1996), emergen territorios red o reticulares que tiende a reemplazar a los territorios-zona, que contaban con el apoyo del aparato estatal como soporte de la dinámica socioterritorial.

En el nuevo esquema se han profundizado las formas capitalistas de producción, tanto en actividades nuevas y emergentes como en circuitos económicos regionales tradicionales. Por ejemplo, el sector aceitero tiene una radicación de larga data en la zona pampeana y en su interior se ha profundizado un fenómeno de “estructuración dualizada” (Cafferata, Ciccolella, y Pérez Barrero, 1990), es decir que las unidades de mayor escala alcanzan niveles competitivos de modernización, capitalización y tecnificación, mientras estos cambios se vuelven de difícil absorción en sectores productivos medianos o pequeños.

⁷ “Efectivamente, uno de los puntos nodales por los cuales nos permitimos hablar de nuevas estrategias productivas de las empresas con capacidad de operar a escala transnacional tiene que ver con la capacidad de ampliar las escalas geográficas de diseño, producción y comercialización de mercancías; en una dinámica que tiene como uno de sus propósitos centrales la racionalización de las estructuras de proveedores” (Pinazo y Triador, 2018: 30, en Ventrici et. al, 2018).

El resultado de estos movimientos es que la reconversión productiva ha adquirido un sesgo capital intensivo y, “mientras el capital se trans-territorializa, los beneficios de la reestructuración no se transocializan” (Ciccolella, 2011: 4).

Quizás el rasgo más relevante de la reconfiguración del capitalismo en su carácter global es el protagonismo del dinamismo económico, que anteriormente en un contexto de capitalismo monopolista de Estado estaba mediado por el sistema político (Howard y King, 1989; Ciccolella, 2011).

Desde la década de 1970, cuando emerge la segunda gran crisis internacional del siglo XX, todos los países llevan a cabo una profunda racionalización y reestructuración de sus sistemas productivos (De la Garza Toledo y Neffa, 2010). Las empresas buscan nuevas vías para reducir costos y recuperar el dinamismo económico, pero también conducen sus acciones con el objetivo de “retomar” el control en el proceso de trabajo frente al avance y conquistas laborales.

En este sentido, las estrategias de fragmentación y flexibilización de la producción se pueden comprender mejor dentro de este marco económico-político, de costos y control. De esta forma, las diferentes etapas de la cadena de valor - actividades tecnológicas, productivas y de comercialización- se vuelven separables físicamente, y las etapas y componentes del proceso productivo de las mercancías ya no poseen la misma intensidad factorial, es decir fluctúa la cantidad de mano de obra y de otros medios e insumos de tipo maquinístico o tecnológico necesarios en cada etapa.

El desarrollo de las tecnologías de la comunicación y logística, así como el persistente avance de las políticas de liberalización comercial bajo la forma de reducción de aranceles o anulación de cuotas, permitieron codificar y estandarizar los procesos, lo cual habilitó dividir la producción y dispersarla en diferentes lugares geográficos. El resultado de estos movimientos fue la globalización de las cadenas de valor, una de las mayores innovaciones organizacionales de los últimos 30 años.

Ya se hizo referencia a la preponderancia del dinamismo económico en un contexto de reconfiguración global del capital. No obstante, el término globalización se ha vuelto polisémico, dado el uso intensivo que se hace de él para caracterizar diversos ámbitos. Por este motivo, es necesario precisar las definiciones del concepto y dejar establecidos los puentes que permitan vincularlo con la reestructuración territorial en clave neoliberal.

En relación a la temporalidad que abarca el concepto, en general hay acuerdo académico en que sería una etapa particular dentro de un proceso más extenso como es la internacionalización y amplificación en sistema mundo de los lugares y los individuos (Santos, 1996). Coriat señala a la globalización como la tercera fase de la internalización y la establece en los años setenta, en coincidencia temporal con la tercera revolución industrial. Ocurre una aceleración de procesos anteriores, caracterizados por las empresas multinacionales o transnacionales como actores económicos centrales “que establecen el tejido del intercambio mundial” (Coriat, 1997: 13). Esta era la característica central de la segunda fase de la internacionalización conocida como mundialización, que temporalmente se localiza entre la Segunda Guerra Mundial y los años setenta. Y a su vez, la mundialización presenta características diferentes a las que se suceden desde fines del siglo XIX (segunda revolución industrial), cuando los estados nacionales eran los actores centrales a partir de los cuales se gestionaba la internacionalización productiva.

Además de la aceleración de procesos previos, se identifican tres características específicas de la globalización. En primer lugar, entre la primera fase que atraviesan los mercados (internacionalización) y la tercera (globalización) ocurre un fenómeno de pérdida de soberanía económica, desatado por la globalización financiera y la desregulación general de los mercados (Coriat, 1994). En segundo término, el mundo además de globalizarse se regionaliza. Una modalidad particular de este protagonismo del nivel global y regional-local es la formación de *bloques económicos regionales* (Ciccolella, 2011). Por último, ocurre un

agotamiento del modelo tecnológico productivo taylorista-fordista y su reemplazo por uno de carácter flexible o posfordista, en el que tienen un rol central la información, el conocimiento y la ciencia (Neffa, 1999; Castel, 2001; Boltanski y Chiapello, 2002).

A los cambios inducidos a partir de la globalización en los requerimientos de la producción se suman las mutaciones ocurridas a nivel de circulación de mercancías y de su destinatario, ya que los productos intercambiados, antes dirigidos a un mercado de consumo final, hoy encuentran su sentido en la propia producción.

En el caso de la exportación de soja y sus derivados tiene un fuerte peso su uso como insumo industrial en desmedro del consumo final, lo que ubica a las empresas como consumidores prioritarios de productos y servicios. Este tipo de circulación producción-producción implica que el transporte suplanta los inventarios y almacenamientos de stock en las propias fábricas, como ocurría en el fordismo. La consecuencia en la organización de los procesos, como se señaló en el capítulo 1, es que se ha ampliado el espacio comercial de las empresas de logística y transporte y han aparecido formas de depósito temporario de mercancías, conocidas como centros de distribución o plataformas logísticas bien dotadas tecnológicamente.

En el caso de la industria aceitera se advierten cambios similares desde la aparición de firmas multinacionales en el esquema productivo nacional, lo que implicó la modificación de los canales de comercialización y de acopio interno de mercadería. Burgos, Mattos y Medina (2014) indican que los centros de acopio, los corredores y la Bolsa perdieron terreno frente a los acopiadores directamente vinculados a las grandes empresas, que les ofrecen a los productores almacenar en modernos centros de distribución con el sistema de “venta a fijar precio”. Bajo esta modalidad, la mercadería se entrega a la industria aceitera, pero el productor define cuándo vender y cobra el precio del día. De esta forma, quedaron en desuso los procesos de transformación intermedios, el acopio en las estaciones de trenes y el sistema de “flete corto”, lo que a su vez vació los servicios que antes se ofrecían en los

pueblos para concentrar la producción antes de llevarla a los puertos, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

Es claro que la globalización es un concepto estratégico en tanto amplifica la demanda y la competencia. Pero además se la puede comprender como un concepto organizacional y geográfico, pues ocurre una nueva división territorial del trabajo a nivel mundial, “un cambio de escala en la producción, el intercambio y la acción de las empresas y una nueva regionalización que vincula de manera más directa lo local-regional con lo global” (Veltz, 1999:110).

Comienzan a circular nuevas concepciones del territorio, que lo identifican como un recurso estratégico dentro del proceso económico. De esta forma entra en crisis la idea de territorio como “externalidad”, reemplazada conceptualmente por el *territorio-recurso*, que implica desplazarse del exclusivo rol del territorio como soporte de las decisiones y actividades empresariales hacia una idea compleja que lo entiende como contenido y recurso. Esta misma mutación acontece con el sistema de puertos, que de “puerta de entrada” se transforman en espacio de diversas relaciones interempresariales que vinculan lo industrial, lo comercial y lo financiero con los servicios.

En relación a los estudios sobre territorio y las características que éstos asumen, desde los años setenta se observa un cambio de tipo epistemológico a partir de las ideas de la geografía crítica o radical (Harvey, 1973; Peet, 1977; Mattson, 1978, Lacoste, 1983, Santos, 1990), que pretende estudiar la producción del espacio por los elementos de los sistemas económico, político e ideológico, así como por sus combinaciones y por las prácticas sociales que de ellos se derivan. En Latinoamérica esta corriente tuvo su principal polo de desarrollo en la nueva geografía brasileña (Santos, 1990; Correa da Silva, 1978; Porto-Gonçalves, 2001).

En la construcción de este campo teórico y la renovación de las ideas dominantes, la influencia del marxismo y su método investigativo tuvo directa injerencia. El “materialismo histórico-geográfico” (Harvey, 2006) fue un concepto introducido por la corriente de geógrafos anglo-

sajones críticos y retomada por los pensadores latinoamericanos para señalar que cualquier aproximación investigativa requiere un anclaje histórico y estar localizada espacialmente, como premisa metodológica básica que permite comprender la formación histórica y social de las problemáticas así como la interconexión y articulación entre procesos locales y globales que son parte del sistema-mundo (Wallerstein, 1979). La geografía crítica también retoma los aportes de Henri Lefebvre, que fueron determinantes para desnaturalizar la concepción del espacio como un contenedor a priori de relaciones sociales y apelar más bien al proceso de producción espacial (Lefebvre, 1991).

La escuela crítica latinoamericana, que retoma aportes de la geografía crítica francesa, induce a mirar el territorio de una manera más dinámica, identificando procesos y no solamente elementos estáticos en su interior. Estos supuestos más complejos y matizados desplazan a los estudios sobre el espacio, propios del régimen de acumulación fordista, que estaban estructurados principalmente por las economías de escala, la necesidad de contigüidad física del proceso productivo, por una alta concentración geográfica de la producción industrial, jerarquías rígidas y centros y periferias bien diferenciados. El relevo del fordismo a la acumulación flexible supuso entonces la superación de las rigideces encarnadas en la lógica locacional y el modelo territorial.

Estas nuevas formas de pensar el tejido socioterritorial fueron reflejo de la reconfiguración capitalista que impactó fuertemente en regiones dependientes de la dinámica global. Para el caso de Argentina, en el capítulo 1 se reseñaron los cambios políticos, económicos y sociales ocurridos en la década de 1990 y que -como se verá en este capítulo- tuvieron su correlato territorial en el renovado crecimiento de los espacios metropolitanos, lo que confronta con la tendencia a la desmetropolización de la primera etapa de advenimiento del capitalismo global.

El crecimiento de los espacios metropolitanos no necesariamente ocurre en términos demográficos, pero sí a nivel de concentración de poder económico, de actividades productivas estratégicas, de producto

bruto geográfico y de valor agregado. Ciccolella (2011) señala que las actividades industriales vuelven a la ciudad, aunque no sea al núcleo de las metrópolis sino a sus coronas más externas, donde también se expanden los servicios financieros y de consultorías.

Otra cara de esta reactivación de los espacios metropolitanos son los efectos diferenciadores generados a partir de la selectividad del capital en sus estrategias de localización territorial, lo cual produce una fractura entre áreas más privilegiadas -grandes espacios urbanos- contra otras áreas postergadas. En función de la caracterización sociodemográfica de la provincia de Santa Fe, es posible identificar la convivencia de al menos dos temporalidades distintas de crecimiento y desarrollo entre la región norte y sur, tal como se expuso previamente.

Un rasgo de esta nueva configuración es que la trama productiva se torna internacional, y los territorios y empresas locales o regionales compiten por insertarse en ella o por mejorar la calidad de su inserción. Kosacoff y López señalan que la

“globalización de las actividades económicas se expresa en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente ‘transnacionalización’ de los agentes económicos” (Kosacoff y López, 1998: 2).

Los actores más relevantes en cuanto a la estructura de poder han adquirido una capacidad excepcional de transformación de los escenarios productivos y territoriales, gracias a lo cual “se acumulan grandes cantidades de objetos, que se fijan al territorio y hacen mutar su forma y su estructura” (Ciccolella, 2011: 2). Con objetos, el autor hace referencia a establecimientos productivos agrícolas, industriales y comerciales, sistemas de rutas y autopistas, sistemas ferroviarios y energéticos que cambian la fisonomía espacial y los modos de relación en su interior.

La localización y la estructuración de una red espacial de producción y desplazamiento como aspectos estratégicos desarrollados en el territorio dan pie a la creación de un capital transterritorial, que juega un rol económico insoslayable en la reestructuración capitalista.

En resumen, y siguiendo a Pierre Veltz, hay tres procesos dominantes que marcan la relación entre economía, territorio y metrópolis en los últimos 30 años. A nivel político económico mundial es insoslayable la influencia de la globalización y luego los cambios organizacionales hacia dentro de la empresa, en la relación con otras empresas y con un sistema solidario de intereses hasta formar lo que se conoce como “empresas red” (Ciccolella, 2011). Por último, un tercer proceso tiene que ver con la concentración en los grandes espacios urbanos, donde los flujos tienden a tener como eje las ciudades, con una cierta dispersión geográfica de la producción y paralelamente, una recentralización del control global (Veltz, 1999).

TRANSFORMACIÓN PORTUARIA MUNDIAL Y ADAPTACIÓN NACIONAL: COSTO ARGENTINO Y LEY DE PRECIO ÚNICO

En los apartados precedentes se dio cuenta de la caracterización socio-demográfica y productiva de la provincia y también de la reestructuración capitalista luego del fordismo, que impactó en la organización de la producción generando nuevas dinámicas territoriales.

Una tercera línea útil para caracterizar al sector aceitero, su dinámica interna y sobre todo externa, son los cambios institucionales vividos al calor de una reforma estructural del país acontecida con especial énfasis desde la década de 1990.

Entre los cambios referidos, la privatización de los puertos es un evento paradigmático que da cuenta del cambio en el rol del Estado y explica en parte el renovado dinamismo alcanzado por la producción oleaginosa, que desde ese momento se consolida como eminentemente exportadora y transnacionalizada. Pero estos cambios a nivel local - que enmarcan el carácter particular que alcanzará la inserción de las grandes empresas en las redes de comercialización- están anclados a una reconfiguración portuaria global que logra conectar territorios antes desvinculados por la distancia geográfica. En este sentido, Gorenstein (2005) propone cinco aspectos como los más relevantes para evaluar la transformación del sistema de puertos.

Respecto a la producción y los mercados, los grandes conglomerados multinacionales impulsaron un fuerte aumento de los flujos de mercancías que circulan a través del transporte naviero, el cual incrementó su importancia pasando a ser responsable de las dos terceras partes del comercio mundial en valor y las tres cuartas partes en tonelaje. Los flujos de circulación tradicionales tampoco quedan exentos de la reestructuración capitalista, en tanto los intercambios entre Asia- América del Norte superaron a los del Atlántico Norte (entre Europa y Estados Unidos), mientras que los flujos entre los países asiáticos alcanzan un dinamismo superior a los generados entre Europa y Asia.

Los volúmenes comerciados y la especialización de los buques están en directa relación con la introducción del *container*, cambio tecnológico aplicado a la infraestructura que permite mejorar la velocidad y disminuir el tiempo de permanencia en los puertos y los costos asociados. De esta forma, el ritmo de circulación de los productos se sincroniza con las exigencias del sistema productivo, lo que induce una separación progresiva entre las funciones técnicas de los sitios portuarios y las funciones estrictamente comerciales.

En tercer lugar, una tendencia mundial es que se difunden nuevos modelos logísticos basados en el formato *hub and spoke*; es decir, en los nodos centrales del sistema (*hub*) se dirigen y concentran todos los movimientos de mercancías que luego se difunden hacia la periferia o rayos (*spokes*) que están conectados con el mismo. Así se profundiza la competencia inter-portuaria y la desaparición o declive de numerosos puertos comerciales, con el consiguiente aumento de la concentración económica en la estructura portuaria internacional.

Por último, la disminución en los costos no sólo fue impulsada por el aumento de los volúmenes transportados, sino también por la merma de los salarios y la mano de obra necesaria en la navegación y actividad del puerto y por la adopción de formas de organización laboral y contratos más flexibles.

Asimismo, en el período posfordista hubo un cambio en la concepción del puerto respecto a la lógica fordista, según la cual las actividades se

integraban de manera funcional a medida que crecía el volumen y la rapidez del movimiento de mercancías y las ciudades o regiones satisfacían las necesidades derivadas de la operatoria portuaria. Gorenstein (2005) dirá que en general existía cierto divorcio entre el complejo portuario, sus actores (económicos-institucionales) y la comunidad local/regional.

Sin embargo, los cambios recientes en el transporte naval y la actividad portuaria generaron otras formas de organización empresarial y de articulación inter-sectorial, lo que deja obsoleta la idea simple del puerto como puerta de entrada y lo conceptualiza como espacio abierto de negocios industriales, comerciales y de servicios, proceso que también reconfigura interrelaciones puerto-ciudad.

Por su parte, la política de desregulación económica impulsada en la década de 1990 incluyó la privatización de diferentes áreas vinculadas al comercio exterior de granos. El decreto 2284/91 disolvió la Junta Nacional de Granos y eliminó la mayoría de los derechos de exportación, y el decreto 530/91 dispuso que dejara de ser obligatorio liquidar en el Banco Central las divisas provenientes de las ventas al exterior. En relación a las retenciones, disminuyeron al máximo entre 1990 y marzo de 1991, pasando de 15 % a 0 % en trigo, de 26 % a 6 % en soja y de 18 % a 0 % en pellets de soja y en aceite de soja.

El sistema portuario nacional también sufrió modificaciones amparadas en la ley 24.093 de junio de 1992. Se le transfirió a las provincias la potestad sobre los puertos, permitiendo la privatización en su operación. Como resultado del nuevo marco legal, las grandes empresas comercializadoras de granos pasaron a ser propietarias de terminales portuarias bajo la forma jurídica de puertos industriales,⁸ y las condiciones de trabajo de los empleados portuarios -al desamparo de la legislación de la década-

⁸ La ley de Actividades portuarias 24.093 y el decreto ley 769/93 establecen el marco legal de estos puertos privados que incluyen la actividad industrial.

sufrieron perjuicios tales como el recorte de derechos laborales⁹ y la limitación de los derechos de protesta y huelga.

La profunda reestructuración de los puertos se justificó con el propósito de aumentar los volúmenes de ventas externas de cereales y oleaginosas, disminuir los costos operativos de los puertos y del transporte fluvial sobre el río Paraná, y, por ende, eliminar el llamado “costo argentino”, que implicaba afrontar una especie de prima de riesgo para operar en puertos nacionales dadas las dificultades de infraestructura. Este costo extra se señalaba como la razón de la pérdida de competitividad y menores precios obtenidos en las exportaciones.

A nivel político, este proceso se fundamentó en el cuestionamiento al patrón de desarrollo centralizado anterior y en la introducción de las fuerzas del mercado para promover nuevas inversiones y la modernización del sistema portuario nacional (Gorenstein, 2005), mientras que el fundamento de teoría económica ortodoxa que respaldó aquella política fue la llamada *ley del precio único*.

Bajo esta premisa, la desregulación económica en el comercio de bienes homogéneos debía uniformizar los precios de exportación nacionales con los vigentes en el mercado internacional. Lo que debía ocurrir entonces era la eliminación o fuerte disminución de las diferencias negativas de los precios FOB¹⁰ declarados de las exportaciones nacionales respecto de otros puertos exportadores; Golfo de México, Chicago o los del sur de Brasil.

⁹ El decreto 817/92 de desregulación marítima y la reglamentación de la ley 24.093 mediante el decreto 769/93 suspendieron los convenios colectivos del sector, establecieron la libre contratación, la eliminación de ajustes salariales automáticos y de derechos “que conspirasen contra la productividad laboral”

¹⁰ *Free on board* (FOB- libre a bordo). Abreviatura utilizada en los contratos de comercio marítimo internacional para estipular que el precio comprende todos los gastos de transporte hasta el puerto de embarque y los derechos e impuestos que la mercancía deba pagar para ser colocada a bordo.

No obstante, el estudio empírico de Pierri (2013) permitió corroborar que no existió un precio único en el comercio internacional de granos. A juicio del autor, para conseguirlo sería necesario que el mercado fuera abierto y con un funcionamiento ideal, es decir que libremente se lograra equilibrar. Sin embargo, el carácter oligopólico del sector, controlado por un pequeño grupo de grandes empresas comercializadoras, impide la concreción del precio único.

En relación a la navegación, en enero de 1994 la Secretaría de Transportes de la Nación realizó una licitación pública con el objeto de lograr la modernización, ampliación, operación, mantenimiento y señalización de la hidrovía del río Paraná entre su kilómetro 584 y su desembocadura en el Río de la Plata, lo que aumentó el calado de la vía a 28 y 32 pies en etapas sucesivas, con el objeto de permitir la navegación de buques con mayor carga y, de este modo, abaratar el flete marítimo.

El propósito de todas las medidas señaladas fue afianzar y profundizar la libertad económica y la reforma del Estado, lo que se aprecia en los cuerpos legales y las críticas al funcionamiento anterior. Por ejemplo, la ley 2.284/91 enfatizó lo problemático de la “persistencia de restricciones que limitan la competencia en los mercados o que traban el desarrollo del comercio exterior y contribuyen a distorsionar artificialmente los precios relativos entre el conjunto de bienes y servicios comercializados exclusivamente en el mercado interno y los bienes comercializados en mercados externos, y que tales distorsiones afectan la competitividad externa de la economía nacional”.¹¹ La aplicación de los principios de convertibilidad monetaria, sancionados por la ley 23.928, requería el funcionamiento de mercados fluidos donde “los precios se formen como consecuencia de la interacción espontánea de la oferta y de la demanda, sin intervenciones distorsionantes...”.¹² El planteo sub-

¹¹ Decreto 2284/91. Desregulación del Comercio Interior de Bienes y Servicios y del Comercio Exterior. Entes Reguladores. Reforma Fiscal. Mercado de Capitales. Sistema Único de la Seguridad Social. Negociación Colectiva. Disposiciones Generales, disponible en <http://mepriv.mecon.gov.ar/Normas/2284-91.htm>

¹² *Ibidem*.

yacente a la desregulación, como se señaló, era la supuesta convergencia de los precios de exportación nacionales con los internacionales, de acuerdo a los postulados de la ley del precio único.

PUERTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS DESPUÉS DE LA REFORMA.

ACCIÓN CORPORATIVA DE LAS GRANDES EMPRESAS

La eliminación y desmantelamiento de los organismos de control comercial y las leyes que regulaban la actividad agropecuaria condujeron a formas de articulación entre el sector primario e industrial basadas en contratos privados (Gorenstein, 2004). A su vez, la apertura comercial, la desregulación de los mercados y el achicamiento del papel del Estado en el proceso productivo impulsaron la fuerte entrada de inversión extranjera directa en el sector agroalimentario.

Es importante comprender los rasgos que asume la institucionalidad en sintonía con el poder económico, tecnológico y financiero de los grandes complejos agroindustriales que logran “matriciar el espacio” (Aydalot, 1987) en un sentido u otro.

En el caso de la agroindustria aceitera, el ingreso de capitales multinacionales fortaleció la acción de las organizaciones corporativas sobre el Estado e impactó en la toma de decisiones de políticas públicas ancladas a las necesidades expansivas del comercio mundial, sobre todo con la incorporación de China e India como compradores de granos y productos derivados de una primera industrialización.

El peso corporativo del sector oleaginoso está abonado en buena medida por su relevancia en el comercio externo. Baldo, Boye y Lassa, (2014) señalan que las 24 empresas que más vendieron en el mercado internacional en 2011 representaron el 53 por ciento del total de las exportaciones. De este puñado de empresas, la mitad se dedican a la exportación de granos, oleaginosas y sus derivados.

Estas condiciones produjeron cambios en la organización institucional de los puertos que redefinieron el rol de la gobernanza local, ya sea nacional o provincial. Así, los cambios estructurales en el sistema por-

tuario determinaron la convivencia de puertos y terminales de distintas características, ya que en un puerto o zona portuaria pueden coexistir distintas terminales y en su interior distintos muelles. Pueden ser privados, concesionados o gerenciados a través de contratos de concesión de uso o locación por un esquema mixto en el que la autoridad portuaria pública supervisa la utilización de las instalaciones, fija el régimen tarifario y asume la responsabilidad de los planes de inversión.

El artículo 12 de la ley nacional 24.093 contempló que

“en el caso especial de los puertos de Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Quequén y Santa Fe, la transferencia (...) se efectuará a condición de que, previamente, se hayan constituido sociedades de derecho privado o entes públicos no estatales que tendrán a su cargo la administración de cada uno de esos puertos”.

El 30 de agosto de 1993 la legislatura de la provincia de Santa Fe sancionó la ley 11.011 que ordenó la creación, denominación e integración de los entes administradores que actúan como personas jurídicas públicas no estatales. Bajo este nuevo diseño institucional nacieron el Ente Administrador Puerto Rosario (ENAPRO) y el Ente Administrador Puerto Santa Fe (EAPSF), mientras que las figuras a cargo de los puertos de Reconquista (EAPRE) y Villa Constitución (EAPVC) fueron mandados por la ley 11.229 del 30 de noviembre de 1994.

En todos los casos, los directorios están integrados por nueve miembros que ejercen la representación del gobierno de la provincia, la municipalidad, los sindicatos de los trabajadores portuarios, el concesionario de las terminales portuarias o empresas prestadoras de servicios a las mercaderías y/o buques, y las empresas de transporte fluvial o marítimo y/o agencias que los representen.

La acción corporativa de las empresas sobre las decisiones públicas antes señaladas se expresa, por ejemplo, en la actuación del ente administrador. Se genera un riesgo de “captura del regulador” (Gorenstein, 2015), al no darse las condiciones para una efectiva separación de funciones (órganos de administración y gestión del puerto/instancias

regulatorias) como ocurre en la mayoría de los países industrializados, donde

“las compañías o empresas cuyas concesiones, autorizaciones o contratos proceden o corresponden al control de la Autoridad Portuaria, no tienen representación en la misma” (Gorenstein, 2015: 115).

Un claro ejemplo de las tensiones en el interior del órgano administrador son los conflictos e incluso tomas de edificio que enfrentó ENAPRO³ en 2014, ya que el Sindicato Unidos Portuarios Argentinos (Supa) le demandaba intervenir ante los despidos y flexibilización laboral anunciados por la empresa Terminal Puerto Rosario (TPR) S.A. Esta sociedad, integrada por el grupo regional Vicentín SAIC y la firma chilena Ultramar S.A, tiene la concesión de la operación de las terminales multipropósito 1 (sur) y 2 (norte y centro) por 30 años, desde 2002 hasta 2032.

Además de estos puertos de administración pública no estatal y operatoria privada, en la región existen más de 20 terminales portuarias privadas, la mayoría de propiedad de las grandes empresas multinacionales del sector oleaginoso organizadas en la Cámara de Puertos Privados Comerciales, entidad gremial creada en 1988.

En suma, el sistema portuario del Gran Rosario está integrado por un número importante de puertos y terminales ubicados en las localidades de Puerto San Martín-San Lorenzo y Rosario. La región presenta ventajas naturales que se articulan con una densa trama de interconexiones terrestres por vías férreas y rutas nacionales de máxima jerarquía. De esta forma se configura un nodo estratégico multimodal para la

³ El puerto de Rosario se encuentra en una posición privilegiada para el transporte multimodal de Argentina y el Cono Sur. Actúa como nodo fundamental para la entrada y salida del tráfico de cargas, ya que –a través del corredor bioceánico-, une Rosario con el Pacífico a través de Córdoba y Cuyo hasta Valparaíso (Chile), y a través del puente Victoria, con Brasil. Cubre una totalidad de 65 hectáreas y brinda servicios tanto a las cargas como a los buques. Comprende 1.620 metros de muelles, 30.000 metros cuadrados de galpones destinados al almacenamiento de cargas múltiples y 33 kilómetros de vías férreas.

concentración y operación de cargas nacionales, y un espacio económico donde se articulan relaciones interempresariales bajo el comando de los grupos locales, *traders* y las filiales de las multinacionales que controlan el acceso a los mercados mundiales.

* * *

El capítulo avanzó en la caracterización de la zona donde se ubican preferentemente las empresas aceiteras con mayor volumen de producción y exportación. Dimos cuenta de las particularidades de la región sur de Santa Fe en relación a la composición sociodemográfica del resto de la provincia. En términos de la configuración geográfica y económica, la región sur adquirió una serie de rasgos en sintonía con la globalización y la integración regional en las tendencias de comercio mundial.

Las transformaciones que desde la década de 1990 sufrieron los puertos argentinos tras su privatización también se desarrollaron teniendo en consideración tendencias mundiales que afectaron este ámbito y dejaron de manifiesto el peso de la acción corporativa de las grandes empresas multinacionales.

Con este escenario de trasfondo, planteamos a continuación algunas discusiones teóricas en torno a la dinámica de las relaciones laborales en el lugar de trabajo y cómo se posiciona en ella la organización colectiva. Entre las problemáticas clásicas y sus reformulaciones a partir de las transformaciones en el mundo del trabajo, se espera encontrar ciertas claves analíticas que nos hablen de la actualidad de la organización colectiva en un sector clave para la economía del país.

3 / NUEVOS MÉTODOS, VIEJOS DILEMAS: el lugar del conflicto frente a la extracción de trabajo efectivo

Anteriormente se caracterizó histórica y territorialmente al complejo oleaginoso, mientras que el presente apartado busca ser un aporte a la discusión sobre los desafíos estratégicos que se le plantean hoy al movimiento de trabajadores en un contexto de profundas transformaciones en las relaciones sociales en general, y en específico, en las de producción. Para esto se realizará primero un recorrido por las diferentes teorizaciones sobre las relaciones industriales y su consideración respecto a la conflictividad, los sindicatos y los intereses comunes o enfrentados entre patrón y trabajador que se ponen en juego en los centros de trabajo. Posteriormente se trabajará en tres niveles de análisis en relación al conflicto laboral y se establecerán puentes analíticos entre el recorrido teórico y los aportes específicos surgidos de la organización aceitera.

El primer nivel de análisis se desarrollará en el plano de la identificación de las bases del conflicto, una indagación en el modo de producción en general para intentar responder por qué se afirma que es inevitable. Luego se expondrán los insumos analíticos que permitan pasar del nivel básico de la supuesta inevitabilidad de las discrepancias hacia la consideración de formas específicas de organización del proceso de trabajo, en las que es claro que por un lado se requiere cierto grado de cooperación para la continuidad de cualquier proceso social de trabajo, pero además las organizaciones de trabajo difieren por sus características, las cuales a su vez no son independientes del sector económico en que se insertan: así unos trabajadores actúan de forma individualizada, mientras otros son parte de poderosos grupos de trabajo. Las bases del

debate teórico entre resistencia y consentimiento en el trabajo serán tomadas de las obras clásicas de Braverman (1980) y Burawoy (1989), reactualizadas por estudios como los de Sewel y Wilkinson (1992), Wilkinson (1998) en Inglaterra; Lahera Sanchez (2004, 2000) de España; Calderon (2008) y Linhart (1997) en Francia; y Montes Cató (2017, 2009, 2005) Montes Cató y Pierbattisti (2007), Drolas, Lenguita y Montes Cató (2007), Delfini (2010,2011) , Figari (2009), Abal Medina et al. (2009), Ventrici, (2011) y Cambiasso (2016) para el caso argentino, en el marco de una nueva ola de políticas manageriales que buscan actualizar las técnicas y dispositivos de subordinación. Por último, en el tercer nivel de análisis se busca aportar elementos que permitan analizar concretamente qué es lo que explica la aparición de una “forma” de conflicto y no de otra. Además, este nivel permitirá establecer nexos con la organización aceitera para analizar cómo surgen ejemplos de organizaciones concretas de trabajo y bajo qué estrategias logran consolidarse.

DE LA ARMONÍA EN LAS RELACIONES INDUSTRIALES AL CHOQUE DE INTERESES ORGANIZADOS: ENFOQUES UNITARISTAS Y PLURALISTAS

Los primeros autores que se abocaron al estudio teórico de las relaciones industriales relevaron especialmente el papel que cumplían los sistemas de normas y regulaciones como forma prioritaria de control dentro del centro de trabajo y la colectividad laboral. Dunlop, con su obra *Sistemas de relaciones industriales* (1978), inicia una tradición más sociológica de estudio de este campo, aunque sin abandonar la orientación formal-normativista que había predominado en el ámbito del derecho laboral. Así, lo primordial para un sistema de relaciones industriales según Dunlop era conocer el carácter de estas reglas y la manera en que eran formuladas, administradas y alteradas.

Este autor, inspirado en el esquema conceptual parsoniano, consideraba que las relaciones industriales y el campo analítico del sistema laboral conformaban un entorno característico y autónomo separado de los sistemas político y económico. La consecuencia concreta de este razo-

namiento es que la distribución del poder y los conflictos de intereses entre los agentes sociales quedan por fuera de lo laboral y del ámbito situado del lugar de producción, para diluirse como problemáticas de la sociedad en general.

Esta perspectiva unitarista tenía una concepción cerrada de la empresa como el espacio en que convergían intereses comunes, ya que la organización estaba configurada a partir de un sistema de roles que aportaba equilibrio al constituirse sobre la base de relaciones sistémicas más que sociales, lo cual volvía al funcionamiento independiente de los sujetos que componen la organización.

En relación al conflicto industrial, los unitaristas lo relativizan, niegan su importancia y lo consideran como algo más bien innecesario, resultado de la incompreensión o de la mala voluntad (Crouch, 1982). Esto lo sitúa en un plano patológico, pero también afirmaban su funcionalidad para el desarrollo industrial siempre que se canalizara dentro de los límites institucionales previstos, lo cual ocurriría progresivamente hasta que las expresiones anómicas, no reguladas ni codificadas tuvieran cada vez menos cabida.

Es importante destacar el proceso social global que enmarca esta perspectiva. Se trató de la segunda posguerra, que dio lugar a un modelo de “sociedad integrada” (Dithurbide Yanguas, 1999) que logró consenso a partir de permitir la competencia entre grupos en torno a valores comunes. El pacto keynesiano, base del sistema social de posguerra, implicó la alianza entre las asociaciones empresariales, el Estado y las asociaciones sindicales más reformistas y a su vez, el desarrollo económico de esa época permitió la generalización de las clases medias y paulatinamente el desplazamiento de los problemas de fines (políticos) hacia problemas de medios (técnicos). De esta reconfiguración, dirá Dithurbide Yanguas que surgen las tesis de la integración y el aburguesamiento de la clase obrera, con la consecuente desradicalización de la lucha de clases y despolitización del conflicto laboral.

No obstante, a fines de los años sesenta y principios de los setenta se produjeron en Argentina luchas obreras no siempre promovidas por

las organizaciones sindicales. Fueron conflictos “no oficiales”, que pusieron de manifiesto los límites del análisis unitarista/funcionalista que sobrevaloraba la institucionalización, basado principalmente en la cooperación expresada por los grandes sindicatos a través de prácticas corporativistas y el intercambio político con el Estado (Murillo, 1997; Dithurbide Yanguas, 1999). La dinámica subterránea de la organización sindical que se expresaba en los lugares de trabajo fue dejada de lado, ya que se apostaba al control de la protesta por parte de los sindicatos.

Los postulados de Dunlop que apuntaban hacia una mayor formalización de la conflictividad quedan en los hechos refutados con la apertura de un período de enfrentamientos, precisamente contra los efectos producidos por el proceso de institucionalización de las relaciones industriales¹.

La teoría unitarista es inadecuada para el análisis de las causas del conflicto laboral, ya que hay abundantes pruebas de que las organizaciones no son estructuras unitarias sino coaliciones con intereses contrapuestos, y que el conflicto es común y se basa en intereses genuinamente discrepantes como para suponer que es resultado de la incompreensión, la mala comunicación o la acción de agitadores. Sin embargo, la teoría unitaria contiene un elemento de verdad, que más adelante será retomado y profundizado por escuelas ideológicamente divergentes al funcionalismo. Se trata de la constatación de que existen importantes áreas de cooperación entre empleados y patrones en los lugares de trabajo. P.K Edwards (1990) señala que existe un sentido real en el que los trabajadores salen ganando con todo aquello que promueve la cooperación. El autor resume estas ventajas en mejoras

¹ En Argentina, desde el Cordobazo hasta mediados de la década de 1970 también se advierte un proceso de crítica y enfrentamiento con las conducciones oficiales de algunos sindicatos industriales contra la canalización institucional de la protesta laboral. La conformación de las coordinadoras interfabriles de Capital Federal y Gran Buenos Aires puede ser vista como un ejemplo paradigmático de esta época.

salariales y seguridad en el empleo en empresas que no sufren conflictos y que por tanto pueden producir a bajo costo.

A la luz de estas constataciones se necesitaba un enfoque teórico que pudiera incorporar las cuestiones identificadas por los unitaristas sin asumir a priori que la armonía es la condición natural de la industria o que la aspiración a la cooperación debe divorciarse necesariamente de la lucha por el control.

Algunos años más tarde, científicos sociales provenientes de la Universidad de Oxford (H. Clegg, A. Flanders, A. Fox) propusieron una perspectiva que en parte se planteaba superar las limitaciones del enfoque anterior y retomar bajo otra óptica ciertas problemáticas. Se trató de los pluralistas, cuyo enfoque fue conocido como de la “democracia industrial”, y que promovieron a partir de la observación de la situación laboral británica otro modo de entender la autonomía del sistema de relaciones industriales, manteniendo la orientación unitarista e institucionalista.

El enfoque de la democracia industrial dominante en la década de 1970 tomó como precedente el clásico estudio de Beatrice y Sydney Webb, que en su texto *Industrial Democracy* (1897) acuñaron el término y plantearon la necesidad de ampliar el concepto de democracia hacia el plano económico, con un necesario rol protagónico de los sindicatos (Venturini, 2011). El objetivo principal de las luchas desplegadas por estos era establecer un sistema de normas para proteger a los trabajadores de las medidas arbitrarias de los empresarios.

La relevancia de los sindicatos será un aspecto que retomarán los pluralistas institucionales para insistir en la centralidad de la negociación colectiva como el método más importante dentro de la democracia industrial para la regulación y reequilibrio de las relaciones laborales. Además, a diferencia de los funcionalistas, esta corriente acepta que los intereses de los empresarios y trabajadores son divergentes, por tanto el conflicto es un fenómeno colectivo, endógeno, inevitable y natural, aunque no es el antagonismo central de la sociedad sino uno que existe a la par de otros. Se hace hincapié en que las divergencias, al

no ser tan amplias ni fundamentales, son susceptibles de ser tratadas por medio de compromisos que posibiliten la colaboración, en los que la negociación colectiva es el medio institucional por excelencia para contener y canalizar el conflicto, no para suprimirlo porque para los pluralistas no es posible.

Aunque unitaristas y pluralistas tienen diferencias marcadas en cómo conceptualizan el conflicto y cómo lo abordan, Dithurbide Yanguas (1999) señala que en ambos es posible trazar la ideología empresarial que está detrás y que se pretende reforzar de distintas formas. En la empresa pluralista que es, por analogía con el sistema parlamentario, un estado democrático en miniatura (Fox, 1983), se produce un equilibrio de poder entre grupos opuestos, el poder patronal y el contrapoder sindical. El primero reconoce el conflicto y la existencia legítima de los trabajadores y sus sindicatos, por eso se ve obligado a autolimitar su propio poder, aunque esto no significa debilitamiento empresarial, sino todo lo contrario:

“reforzamiento y legitimación del propio poder, ya que éste ha sido reconocido y aceptado *democráticamente*, y no impuesto de forma autoritaria al contrapoder obrero” (Dithurbide Yanguas, 1999: 174 cursiva propia).

Esta dinámica dominada por la idea del equilibrio de poderes dentro de la empresa enmarca el tono que los sindicatos- legitimados y reconocidos- deben dar a sus demandas en la empresa pluralista. No se trata de “tomar el poder”, como podría suceder con la oposición en un sistema parlamentario, porque eso significaría perder la autonomía para defender libremente a los trabajadores. Clegg (1979) apunta que en este esquema lo importante es que el sindicato exista como oposición, pero sin cuestionar la legitimidad del poder patronal, por eso los intereses y objetivos sindicales se definen de forma restrictiva en función de su inmediata eficacia.

Estos planteos refuerzan el papel que se le otorga a los sindicatos en las sociedades industriales contemporáneas, que es ser el elemento clave que da *funcionalidad y estabilidad* (Dithurbide Yanguas, 1999) al siste-

ma de relaciones industriales para contribuir a superar las contradicciones y conflictos que se generan en la vida laboral. Sin embargo, autores como Offe (1992) cuestionan que la igualdad lógica que se genera con la presencia de un poder y contrapoder reconocidos y públicos dentro del espacio laboral sea equivalente a una igualdad sociológica. No es posible intentar igualar lo desigual, porque esta desigualdad es profunda, trasciende el simple conflicto de intereses y más bien se sitúa en las distintas posiciones de los actores, sus distintas capacidades de poder y de incidencia política tanto en el proceso de trabajo como hacia el resto de la sociedad.

En este sentido, al asumir la idea de una sociedad dividida en grupos, un simple *mercado político* para la resolución de los conflictos mediante transacciones intragrupo en donde los diferentes papeles y estatus sociales se corresponden con las divisiones naturales de la sociedad, la mirada pluralista lo que hace es volver ininteligible el peso de la clase social y el capital, que al tener más poder

“impondrá las condiciones concretas y las normas que aseguren dicho proceso (su incidencia en el plano laboral y social en general) y los sindicatos, a pesar de imponer sus condiciones terminarán aceptando las reglas del juego democrático” (Dithurbide Yanguas, 1999: 176)

La mayor parte de las versiones del pluralismo parten de la tesis de que el conflicto es inevitable y natural, pero enseguida matizan el postulado al centrar la atención en los medios con los que se institucionaliza. Toda la lógica del análisis consistirá en pasar de la atención de la “base material” (Hyman, 1981) del conflicto a la valoración de cómo se organiza y encauza.

La posición de Hugh Clegg, uno de los pluralistas más destacados, es que los grupos en la industria surgen en torno a intereses particulares y utilizan sus recursos para perseguir sus metas globales. Para él el pluralismo y el marxismo se asimilan en que ambos se ocupan del conflicto y la estabilidad y de su inevitabilidad en las relaciones industriales como en otros aspectos de la vida social, de lo cual deriva un problema que ambas teorías pretenden explicar: “¿por qué puede existir el

conflicto sin destruir la sociedad?” (Clegg, 1979: 452). Otra afinidad que señala Clegg entre pluralismo y marxismo en el análisis de las relaciones laborales se refiere a la “integración del conflicto a través de la aplicación de convenios y de la institucionalización de la negociación colectiva” (*ibidem*: 456).

La inevitabilidad del conflicto para la posición pluralista encabezada por Clegg tiene que ver con las distintas fuentes propias de autoridad que tienen las organizaciones que toman parte en la creación de las reglas. Siempre que existan distintas fuentes de autoridad hay riesgo de conflicto, y cuando las organizaciones entran en conflicto pueden aplicar presión para persuadir a las demás a hacer concesiones.

Una crítica frecuente a la posición pluralista es su supuesto de que el conflicto se da sólo dentro de la negociación colectiva, lo cual es desestimado por autores como Shorter y Tilly (1974), quienes indican que también es importante el uso de recursos de poder de las organizaciones dentro del campo político. Pero poner a la negociación colectiva en el centro de la escena sólo refleja la atención preferente que los pluralistas conceden a los países anglosajones, donde la negociación era -al menos en esa época- el principal instrumento de determinación de los salarios y condiciones de empleo. El análisis del uso de los recursos de poder fuera de la negociación colectiva no sería en este sentido incongruente con un programa pluralista.

En las formas tradicionales de pluralismo el centro de atención es principalmente el conflicto que surge a partir del choque entre organizaciones, y aunque en ciertos trabajos históricos se han estudiado repertorios de protesta poniendo atención a cualquier reunión colectiva al margen del carácter más o menos organizado, sigue inalterado el problema de suponer que existen intereses articulados que son expresados por los grupos. Para Hill (1974) se supone la existencia de grupos de trabajo, en lugar de indagar en las condiciones que permiten su desarrollo. Con esto se rechaza la posibilidad que los grupos surjan del propio proceso de negociación, lo cual desconoce que la existencia de

grupos depende de la presencia de intereses contrapuestos y no al contrario.

Otra crítica a este enfoque es la escasa atención que presta a la naturaleza de la sociedad dentro de la cual los grupos practican su lucha. Se toma en consideración que hay grupos más poderosos que otros, pero todos se consideran autónomos en el sentido de aplicar sus recursos de poder en cualquier dirección y que el resultado se basará solamente en los poderes relativos de las diferentes partes. Esto deja sin explicar las presiones que impiden a ciertos grupos desplegar todos sus recursos, ni los procesos sociales complejos que definen los recursos con que cuenta cada parte.

A la luz de esta exposición es posible señalar que el enfoque pluralista no aborda el problema de la naturaleza del conflicto, sino que se enfoca en lo que sucede una vez que ya se han articulado sus expresiones organizativas.

CONTROL Y RESISTENCIA EN EL PROCESO DE TRABAJO: LA MIRADA CRÍTICA

Desde una posición neomarxista científicos sociales como Braverman (1980), Hyman (1981), Burawoy (1989) y P.K Edwards (1990), entre otros, abandonan la visión puramente institucional propia del pluralismo y se abocan al desarrollo de una explicación sociológica de las relaciones en el centro de trabajo. Aunque hay matices en las mirada que ofrecen, desde una clara identificación marxista hasta posiciones más ancladas en el materialismo,² coinciden en centrarse en el espacio

² Edwards señala que uno de los aspectos centrales que marca diferencias entre materialismo y marxismo es que el proceso de trabajo sea tratado como una esfera especial de actividad social, a causa de las relaciones de explotación que se dan en su interior. Debe haber distinción analítica entre los procesos de producción y de cambio, debiendo atribuirse al primero características distintivas. En relación a la posición de la clase trabajadora, el enfoque materialista no niega la posibilidad de que la conciencia de clase pueda convertirse en una fuerza significativa. Pero no afirma que

social de valorización del capital donde se genera y reproduce el conflicto.

Fox (1985), quien se distancia de los pluralistas institucionales y se identifica con la corriente pluralista radical, también plantea que el conflicto tiene raíces más profundas y que las desigualdades de poder son mayores de lo que supone el institucionalismo. Como Crouch (1982), enfatizó la improbabilidad de que las instituciones (sindicatos, negociación colectiva, mecanismos de resolución de conflictos) pudieran encauzar y controlar el conflicto y la existencia de un orden normativo general o un interés compartido en la solución de los problemas. Ambos dirán que el marco institucional normativo dentro del cual se desenvuelven las relaciones laborales aparece como resultado de las relaciones de fuerzas entre los distintos actores sociales que lo configuran y, por lo tanto, como reflejo de las relaciones de poder dentro de la sociedad en general.

Para el desarrollo analítico aquí propuesto se considera que esta postura neomarxista o radical es la que puede aportar los elementos y matices más sustanciosos al momento de abordar cómo se organizan las relaciones en el centro de trabajo para dar cabida a unas prácticas y no otras, y qué sentido tienen dentro de la estructura de la cual emergen. Asoma la pertinencia de construir un análisis que permita incorporar la confianza y los intereses compartidos -en lugar de entenderlos como imposibles o como resultado de la manipulación de grupos poderosos-, aunque sin dejar de entender en profundidad que la relación laboral se basa en el conflicto que, a su vez no es generalizado ni total, sino resultado de combinaciones contingentes de aspectos laborales complejos situados en tiempo y espacio.

En este sentido, sin desconocer una cierta integración de los trabajadores, ni que normas de distintas clases impregnan el mundo del trabajo y del empleo y que las instituciones que hacen efectiva esta red de

haya tendencia alguna inherente a producir ese resultado en las relaciones entre capital y trabajo.

normas son de gran importancia para el estudio de las relaciones industriales, la perspectiva neomarxista plantea una interrogante clave, que deja entrever la incompletitud de hacer un abordaje sólo desde la reglamentación. “Si el sistema de relaciones industriales es tan armonioso, y si los objetivos y valores de los que forman parte de él son tan sumamente concordantes, ¿por qué se producen conflictos laborales?” (Hyman, 1981: 22). En línea con este planteo, para Dithurbide Yanguas es necesario completar la mirada normativista planteándose “cómo ha sido construido socialmente el sistema de normas y las instituciones que las ponen en práctica” (1999:156). Lo interesante será entonces reconstruir los campos de acción de los actores y los procesos que subyacen a las relaciones sociales que los mismos contribuyen a producir.

La crítica esbozada desde el materialismo a este enfoque es que carece de una concepción de la dinámica interna de las relaciones sociales capitalistas, por tanto los *intereses reales* quedan limitados a deseos y preferencias desanclados de la estructura. El resultado es que se halla entrampado en el dilema de señalar que algo es contrario a los intereses de un grupo, pero no tiene una visión de las condiciones objetivas en que se encuentra el grupo.

P.K Edwards (1990) plantea un posicionamiento interesante al señalar que no se debe asumir a priori que haya ciertos intereses reales básicos, sino más bien considerar cómo la situación de las personas estimula el desarrollo de determinadas pautas de preferencias y deseos.

Otras perspectivas del poder son aquellos enfoques basados en la capacidad y recursos para conseguir los objetivos. El problema de asumir esta posición es que si el resultado depende de la capacidad, la acción pierde valor como explicación, ya que el resultado estaría determinado con antelación. Además los recursos de empleadores y sindicatos suelen ser tratados como si existieran con independencia de las luchas particulares que los actores practiquen, y como si bastara con poner estos recursos en acción cuando fuese necesario. La dificultad es que los recursos no se pueden calcular con certeza por anticipado, e incluso si esto fuera posible, la naturaleza de los recursos varía durante un

conflicto, como ocurre por ejemplo cuando los trabajadores generan solidaridad y determinación inexistentes al principio, como ocurrió en el caso de la organización aceitera. Edwards y Scullion (1987), en sintonía con este planteo, admiten que los recursos o sanciones se crean por la organización y por el proceso de uso, y que la definición de los recursos sólo se logra mediante la acción.

La identificación del conflicto laboral por referencia a condiciones objetivas fue una de las críticas que abordó Hill (1981). El autor define la explotación a la usanza marxista desde el monopolio de los medios de producción por parte de los capitalistas, que usan ese monopolio para obligar a la mano de obra a hacer más trabajo del necesario para satisfacer necesidades, lo cual genera una ganancia neta para el capitalista. Pero amplía esta perspectiva para afirmar que el conflicto no es sólo un asunto de distribución de la plusvalía, sino que es un aspecto presente en el proceso de producción mismo. La lucha en este sentido no es sólo por la distribución, puesto que hay fenómenos que no se pueden explicar con referencia exclusiva a ella. Es necesario mirar el espacio de la producción e identificar los conflictos específicos y las formas adoptadas por este que se manifiestan previamente a la distribución.

A la misma diferencia de espacios en que se realiza el conflicto se refiere Dithurbide Yanguas (1999), quien señala que el carácter social del proceso de trabajo fundado en la transformación de la fuerza en trabajo real está asociado a dos formas de relaciones sociales: la esfera de la circulación y la esfera de la producción. La primera se centra en las relaciones contractuales que ocurren cuando el empresario compra en el mercado fuerza de trabajo. Los agentes que participan son iguales, jurídicamente libres y realizan sus transacciones en cantidades consideradas equivalentes. No obstante, la autora dirá que en el proceso de trabajo, es decir la esfera de la producción, se establecen relaciones de dominio en torno a la transformación de una capacidad en trabajo efectivo, lo cual abre un camino contradictorio y conflictivo. Más adelante se verá cómo las formas de producir y reproducir la plusvalía se

refinan, y su estudio pasa de la concepción simple del trabajador como instrumento del capital hasta el ejercicio de diversas formas de autonomía de los trabajadores para lograr objetivos que les son propios y a la vez abonar a la continuidad de la plusvalía.

Las bases materiales del conflicto se sitúan en el proceso de trabajo, definido como el espacio y tiempo social en que el empresario debe extraer trabajo efectivo de la mano de obra asalariada como proceso de valorización del capital, de forma que “(...) se subsume en el capital y el capitalista se ubica en él como dirigente, como conductor (...)” (Marx, 1975: 54). P.K Edwards (1990) dirá que las relaciones laborales son aquellas que se establecen en los lugares de trabajo relativas al modo de realizar el trabajo, lo cual sitúa el corazón del conflicto en las formas en que se usa la fuerza de trabajo y los procesos de control empresariales. Para el caso aceitero, un eje de fractura con las empresas se situó justamente en la forma “premoderna”³ en que utilizaban la fuerza de trabajo, lo que dio pie a una diferencia fundamental entre un actor y otro y una base común para levantar la organización.

Baldamus (1961) dirá que en la distribución de los beneficios es claro por qué surgen conflictos, pero la transformación de la capacidad de trabajo en trabajo efectivo o “esfuerzo” acontece bajo un ámbito de incertidumbre, ya que no se trata solamente de una actividad técnica en que los factores se transforman en producto ni tampoco se puede suponer coincidencia de intereses entre trabajadores y empleadores. Tampoco la clase y cantidad de trabajo que ha de hacerse en cada momento y de qué manera pueden especificarse antes de la realización efectiva del trabajo. Hay así un área de indeterminación en el contrato que abre la posibilidad de un potencial conflicto, porque la relación entre beneficios o salarios y esfuerzo es variable, y el resultado deberá determinarse en la misma empresa.

³ En términos marxistas, la situación de la fuerza laboral aceitera en los inicios de la organización era una subsunción formal al capital, es decir una ampliación extrema de los tiempos de trabajo en malas condiciones laborales.

Para el autor, la disparidad entre salarios y esfuerzo es el auténtico centro del conflicto laboral que se dirime en la empresa. En el caso de la organización aceitera se verifica en un primer momento organizativo la pertinencia de esta lectura; no obstante, el dinamismo de los recursos puestos en práctica por el actor sindical permitió sumar como tercer eje las ganancias empresariales y la discusión en torno a la disparidad con los salarios, lo cual deja entrever que el proceso conflictivo puede fluctuar entre la producción y la circulación en función del contexto político-económico del país y de los significados sociales que adquiere el conflicto para los participantes.

Antes de pasar a desarrollar más detenidamente las reformulaciones de la perspectiva neomarxista en torno a la ecuación control resistencia a partir de los planteos fundamentales de Burawoy, es conveniente explicitar brevemente dos rasgos específicos del trabajo y la fuerza de trabajo en un medio capitalista.

La primera y más trascendente consecuencia de este medio que modifica la naturaleza de las relaciones industriales es que el trabajo adquiere la consideración de trabajo asalariado, siendo el *mercado* de trabajo el lugar donde se negocian los empleos. Del hecho de que el trabajo sea tratado como una mercancía surgen muchos de los conflictos fundamentales en la industria. Los salarios y condiciones que el trabajador busca de una manera natural como medio para poder llevar adelante una vida decente son un costo para el empresario⁴, que disminuye por tanto sus beneficios.

A partir de esto cabe consignar dos peculiaridades de la *mercancía* fuerza de trabajo que la hacen única. La primera es que -a decir de Polanyi (2007)- su carácter de mercancía es ficticio, ya que no ha sido

⁴ La posición de Marx y los marxistas en este punto difiere de los preceptos del empresario capitalista, de quien señalan que al pagar el salario de sus obreros, paga, en efecto, un factor productivo más, igual que paga las materias primas y las máquinas. Desde este punto de vista consideran que el dinero destinado a salarios es inversión productiva, y le llaman “capital”, concretamente “capital variable”.

producida para la venta, lo que también concierne a la *mercancía* dinero y tierra. De todas formas, el autor reconoce que

“la ficción de la mercancía proporciona un principio de organización de importancia vital que concierne al conjunto de la sociedad y que afecta a casi todas sus instituciones del modo más diverso” (Polanyi, 2007: 130).

Pero la fuerza de trabajo tiene una especificidad que la distingue de la tierra y el dinero, y es que no puede ser “zarandeada, utilizada sin ton ni son, o incluso ser inutilizada” (Polanyi, 2007: 131), sin que se vean inevitablemente afectados los individuos humanos portadores de esa mercancía peculiar. La segunda particularidad es que el capital compra un conjunto de capacidades físicas, intelectuales y también emocionales y de sociabilidad, que están encarnadas en personas capaces de una práctica social. Salta a la vista que la fuerza de trabajo es pura potencia, tal como señala Marx en los *Grundrisse*:

“el valor de uso que el trabajador ha de ofrecer al capital (...) no está materializado en un producto, de ningún modo existe fuera del obrero, o sea que no existe realmente, sino sólo como posibilidad, como capacidad de ese trabajador” (Marx, 1997: 207).

En sintonía con esta perspectiva, Paolo Virno será enfático al advertir que cada vez que el capital pretende procurarse fuerza de trabajo tropieza con un cuerpo viviente, el cual

“(...) se convierte en objeto a gobernar no tanto por su valor intrínseco, sino porque es el sustrato de la única cosa que verdaderamente importa: la fuerza de trabajo como suma de las más diversas facultades humanas” (Virno, 2003: 83).

REFORMULACIONES EN TORNO AL CONTROL Y LA RESISTENCIA: EL CONSENTIMIENTO EN LA FÁBRICA

El interés en el proceso de trabajo fue impulsado por el estudio pionero de Braverman (1980), *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XX*, que asumió la perspectiva de estudiar el porqué de la resistencia ejercida por los trabajadores en el plano laboral. Aun-

que se reconoce que estos “son creativos y saben lo que quieren” (pág.56), con el tiempo fue necesario preguntarse si esa creatividad se utilizaba de alguna forma en el proceso de trabajo, lo que permitió avanzar en las conceptualizaciones de Braverman y comprender que el comportamiento no es sólo asunto de interpretación subjetiva, sino que tiene un papel central para ámbitos objetivos en relación a cómo se organiza y controla el trabajo.

A partir de su observación participante en una fábrica de motores de Chicago, Burawoy (1989) da el puntapié a un cambio de estrategia teórica al invertir una pregunta clave de las interpretaciones tradicionales del campo de la sociología industrial y del trabajo, que tenían un fuerte basamento taylorista. Así, en vez de preguntarse por qué los trabajadores no trabajan más duro y pierden el tiempo, Burawoy se interrogó por el opuesto: por qué trabajan tan duro y no pierden más el tiempo. Frente al marxismo portador de una teoría del conflicto subyacente, también realizará una reformulación de las interrogantes al preguntarse por qué razón los trabajadores se explotan a sí mismos en beneficio de los intereses de la empresa y por qué cooperan, a veces incluso por encima de sus expectativas. Gran parte del trabajo de Burawoy trató de dilucidar estas dinámicas específicas, y en el presente recorrido se retomarán algunos aspectos que permitirán entender las pautas concretas que se articulan hoy en los lugares de trabajo.

Una primera impugnación a los planteos de Braverman surge de la reconsideración de la resistencia de los trabajadores. Se reconoce que en lugar de ser una categoría residual, implica que los trabajadores no se limitan a interferir en los planes de los gerentes, sino que tienen objetivos propios y son agentes activos. La empresa y los trabajadores entonces se enfrentan por fines contradictorios y elaboran sus pautas de adaptación en función de ello.

Por tanto, todo proceso de control representa un conjunto complejo de prácticas de gestión y de actividad de los trabajadores. La posibilidad de que estrategias independientes de control sean formuladas por las empresas y puestas en práctica se torna menos factible porque el con-

trol es multifacético y producto de luchas pasadas dentro de las relaciones sociales de producción (Edwards, 1990). Es la historicidad de cada empresa y de cada contexto, y la concepción sociocultural de empresarios y trabajadores las que darán lugar a una forma de organización u otra. Al respecto, la postura de Burawoy es que no hay conflicto ni consentimiento latente o subyacente sino que ambos

“se refieren a actividades susceptibles de observación directa que deben entenderse en función de la organización del proceso productivo” (Burawoy, 1989: 31-32).

Dada la complejidad de la naturaleza del proceso de trabajo, analizarla desde un modelo sencillo que oponga el control capitalista a la resistencia de los trabajadores no resulta del todo adecuado. Como ya se indicó, los capitalistas necesitan de la creatividad de los trabajadores, por lo que han de recurrir a cierta cooperación así como al uso de métodos coactivos, mientras que los trabajadores se oponen a la subordinación, pero también tienen interés en la viabilidad de las unidades de capital que les dan empleo. Burawoy (1989) y Edwards (1990) incluso coinciden en que con frecuencia los trabajadores se comportan de forma que no interfieren en los planes de la empresa y, por el contrario “normalmente” colaboran con ella.

En relación al comportamiento en el lugar de trabajo, un abordaje diferente al del modelo de control frente a la resistencia planteado por Braverman es el propuesto por Burawoy, quien prefiere centrarse en la adaptación, en tanto las acciones de los trabajadores llevan incorporados “mecanismos ideológicos mediante los cuales se les incita a aceptar la realidad como natural e inevitable” (1989:274), y esta aceptación será reflejo de un comportamiento consciente y no unidireccional por parte de los trabajadores, ya que implica simultáneamente resistencia a las prácticas capitalistas, su modificación y adaptación a ellas. Las empresas a su vez no requerirían solamente conformidad a las reglas por parte de los trabajadores a través de la coacción, sino que deben buscar

formas de asegurarse el consenso⁵ que se presupone para alcanzar un beneficio (Burawoy, 1989).

En este sentido, se distinguen tres elementos a través de los cuales la dirección empresarial crea espacios de consenso y relaciones de colaboración entre las partes implicadas. El primero es el contrato, que actúa como mecanismo mediador que regula la relación contractual y salarial. El segundo son los sistemas de promoción interna, mecanismo conocido como *mercado interno* dentro de las relaciones laborales estables. Este aspecto es ampliamente conocido como generador de lealtad hacia la empresa; para la organización aceitera fue un elemento del que se hicieron cargo para hacerlo funcionar correctamente, lo cual mejoró la situación de los trabajadores, produjo aceptación y reconocimiento hacia los representantes y quitó la discrecionalidad y arbitrariedad con que las empresas usaban la promoción interna y los salarios asociados. El tercer elemento es la negociación colectiva como conjunto de reglas que representan un acuerdo interno y establecen procedimientos en caso de desacuerdos. Aunque a esta herramienta se le critica la institucionalización que implicó para las relaciones laborales, a partir de la experiencia aceitera se verá que esto no significó desplazar el conflicto y los métodos tradicionales de lucha de la clase obrera, lo cual vuelve a poner en escena el aspecto contingente del equilibrio alcanzado en cada momento en la relación laboral.

La idea de Braverman de un monopolio del conocimiento por parte de la empresa, y por tanto de la tendencia a la progresiva descalificación de la fuerza de trabajo, recogió de forma elocuente la dinámica de la organización taylorista de la producción en tiempos en que el capital desarrollaba su forma monopólica. No obstante se dejó de lado el comportamiento de los trabajadores que emanaba de su subjetividad,

⁵ Por consenso se entenderá, siguiendo a Baldamus y Burawoy, la acción de los capitalistas que han de conseguir el despliegue práctico de la capacidad de los trabajadores junto con la disposición a interpretar las reglas utilizando su capacitación y conocimientos. Una línea divisoria bien definida entre consenso y aceptación es en este sentido estéril.

lo cual es clave para comprender la dinámica de la vida en el taller. Los obreros tienen muchos intereses que derivan de la organización social del trabajo, es decir que no pueden considerarse independientes de la experiencia de trabajo e incluso se podría decir, siguiendo a Edwards (1990), que los trabajadores descubren sus intereses a través del proceso de trabajo. La huella de esta aguda reflexión se puede encontrar parcialmente esbozada por Gramsci, quien en *Americanismo y fordismo* (1998) dirá que “allí, la hegemonía nace de la fábrica”, en referencia al proceso productivo norteamericano.

En la forma epistemológica en que Burawoy abordó la problemática de la influencia de la experiencia de trabajo en la subjetividad también se pueden rastrear reminiscencias de la línea esbozada por Gramsci. Así, para aquél el proceso de trabajo es “relativamente autónomo” con respecto a otros aspectos de la sociedad: se crea consenso dentro del lugar de trabajo y no se importa de afuera. Raimundo señala que

“no son la escuela, ni la familia ni los medios de comunicación los que inculcan el consenso a la producción capitalista, sino que el mismo proceso de trabajo lo genera, a partir una superestructura política e ideológica enraizada y articulada en la misma estructura productiva, configurada y constituida directamente en el taller” (Raimundo, 2005: 4).

Este aspecto expresado por Burawoy recibió grandes críticas, ya que se señaló el error que constituía descuidar las fuerzas externas y su influencia en el lugar de trabajo. Thompson (1983), por ejemplo, indicó cómo las tradiciones de clase, de cultura y de sindicalismo afectan el comportamiento en el trabajo, y también las diferencias interindustriales e internacionales reflejan tradiciones diferentes de sindicalismo en referencia al alcance del consenso. Se ponen de relieve las diversas maneras en que los trabajadores son socializados y cómo esto influiría en su performance laboral.

La idea de autonomía relativa que excluye la influencia de factores externos es discutible; no obstante, autores materialistas como P.K. Edwards señalan que las pautas de relaciones sociales que regulan el proceso de trabajo tienen en efecto cierta autonomía porque el pro-

blema de transformar la capacidad de trabajo en trabajo efectivo es distinto de otros procesos sociales. Esto no significa negar que el sistema productivo influye y a su vez es influido por otras partes de la sociedad y que las expectativas y posiciones sociales que traen los trabajadores y directivos afectan su comportamiento, pero sí obliga a reconocer que el lugar de trabajo es distinto de otras esferas de vida y tiene sus propios usos, normas y conceptos.

A la luz del desarrollo precedente, se observa que una teoría del conflicto que recupere aspectos de la mirada crítica, y a su vez desarrolle los aportes de Burawoy debe incorporar el análisis de la explotación y la identificación de un antagonismo estructurado (Edwards, 1990) entre grupos dominantes y subordinados dentro de un modo de producción explotador. Este antagonismo estructurado, además de discutir con una concepción determinista que cree posible definir a priori intereses de los participantes del proceso de trabajo,⁶ retoma la idea que el conflicto no es total ni generalizado, sino que aflora en ciertas condiciones y con ciertos patrones específicos dependientes del tiempo y espacio social. Y de todas formas, ese antagonismo definido contextual más que conceptualmente no determina todo lo que ocurre a nivel de comportamiento efectivo, es decir, aunque sí fija parámetros también admite variación en las formas y niveles en que se mezclan en la práctica la cooperación y el conflicto (Lahera Sánchez, 2000).

Vale recordar los tres niveles de análisis del conflicto antes mencionados, que guiarán la exposición de una teoría de tipo materialista: el *modo de producción* en general, los principios generales de *organización del proceso de trabajo* y el funcionamiento concreto del *proceso de trabajo en el mundo real*.

⁶ Con la idea de antagonismo estructurado algunas perspectivas de carácter materialista no marxista pretenden romper con el concepto de *conflicto de intereses*, del que se supone con frecuencia que sirve de base al comportamiento concreto, y que permitiría identificar y delimitar conjuntos particulares de intereses entre trabajadores y empleadores.

En relación al primer nivel de análisis del conflicto laboral, Edwards (1990) indica que modos explotadores son aquellos en los que los productores están subordinados a otros dentro del proceso de producción. La base del antagonismo estructurado entre superiores y subordinados es, por tanto, la existencia de relaciones de dominio. Respecto a las características que permiten identificar a un productor subordinado, Cohen (1986) remarca tres aspectos comunes a los proletarios, siervos y esclavos: todos ellos producen para otros, pero estos no producen para ellos y estarían sujetos a la autoridad general de un superior.

Se reconoce que los trabajadores pueden ejercer cierta influencia en sus superiores a partir del hecho empírico de que los empleadores necesitan de la capacidad de los trabajadores, y esa necesidad, dirá Edwards, pueden usarla estos para imponer cierto control de las condiciones en que realizan su trabajo.

No obstante, el mismo autor reconoce que el punto esencial es que los subordinados producen para otros bajo su autoridad general. Pueden modificar algunas de las condiciones de ejercicio de esa autoridad, pero no pueden escapar a su subordinación sin abandonar el modo de producción, lo cual no es posible para una gran mayoría. La explotación vista de esta forma no se basa en el hecho contingente de que en un momento un grupo sea más poderoso que otro, sino que es inherente a las relaciones de producción;⁷ en ningún sentido la generación de plusvalía puede considerarse un proceso en el que grupos dominantes y subordinados tienen posiciones equivalentes.

Autores como Cohen (1986) o Burawoy (1989) señalan que una diferencia clave entre feudalismo y capitalismo es que la explotación sería visible en el primero e invisible en el segundo. Aunque es innegable

⁷ Para las relaciones de cambio, en lugar del término explotación la perspectiva materialista utiliza el concepto más limitado de “poder de negociación”, ya que en este ámbito no estaría tan claro cómo distinguir un intercambio justo de otro injusto. Al desplazarse el equilibrio de poder, una parte u otra saldrán beneficiadas con el intercambio, pero no se producirá valor alguno nuevo: lo que gana uno lo pierde otro. En cambio en las relaciones explotadoras de producción este equilibrio es inexistente.

que el proceso de acumulación originaria capitalista (Mandel, 1971) tuvo sus basamentos principales en una explotación abierta de recursos y personas,⁸ los autores se refieren específicamente a que la distinción entre trabajo necesario y trabajo excedente no es visible en el capitalismo, ya que no existe separación clara entre el trabajo realizado para reproducir la fuerza de trabajo y los medios de producción y el trabajo hecho para crear plusvalía.

Antes de profundizar en los siguientes niveles de análisis propuestos al inicio de este recorrido, es necesario caracterizar otros dos rasgos del modo capitalista que permitirán ver cómo se estructura la relación antagonista entre capital y trabajo.

Ya se señaló que los procesos de producción e intercambio son teóricamente distintos y deben tratarse de esta forma para una mejor comprensión del conflicto laboral. Sin embargo, ambos se funden en lo que se conoce como el circuito del capital y tienen gran importancia para establecer una diferencia básica entre feudalismo, socialismo de estado y capitalismo. Mientras en el primero la producción de plusvalía no está directamente ligada al mercado, en el segundo refleja decisiones políticas sobre qué producir y en qué cantidades. En el capitalismo la producción se rige por la ley del valor, es decir, la finalidad de la producción es la creación de plusvalía, por lo tanto el proceso de producción está estrechamente ligado al mercado y los objetivos capitalistas influyen directamente en la organización del trabajo. Edwards (1990) señala que uno de los rasgos más evidentes de conexión entre el mercado y el proceso de trabajo en el capitalismo es el efecto que tienen las crisis de rentabilidad en el número, localización y organización de los puestos de trabajo.

⁸ Mandel señala que “la mayor parte de los metales nobles y de las riquezas amasadas en cinco continentes (con excepción de China y Japón) afluyeron hacia Europa occidental y aún fueron incrementados con los productos de la trata de esclavos, de la explotación del trabajo de éstos y del comercio basado en el cambio desigual” (1971: 4).

Un segundo aspecto de la economía capitalista es que, al contrario de otros modos de producción contiene una presión que la obliga a expandirse, ya que las empresas crean plusvalía y si no la usan para aumentar su capital productivo, otras empresas se harán cargo de sus mercados: el capitalismo al no operar como un sistema total se caracteriza por la competencia entre empresas. Pero la disminución de los beneficios y la superproducción son posibilidades tangibles, ya que no hay garantía de que la plusvalía creada en la producción pueda realizarse en el mercado, lo que genera contradicción latente entre las necesidades de la producción y los sistemas de intercambio.

El segundo nivel de análisis del conflicto se asienta en la organización de los principios generales que rigen el trabajo. Ya se indicó que en los modos de producción explotadores el problema central del grupo dominante es extraer esfuerzo del grupo subordinado, pero la manera en que se haga esto dará el tono del problema. Para abordar estos matices en forma elocuente se caracterizará brevemente la dinámica del señor feudal, del propietario de esclavos y por último del capitalista.

El primero logra que el siervo trabaje para él además de realizar las labores para atender sus propias necesidades gracias a medios extra-económicos anclados en el poder legal, el poder político y el poder militar. Pero hay matices que mitigan la dureza de la explotación, porque el señor debe defender el señorío de ataques externos y actuar como árbitro en conflictos internos. La naturaleza de la explotación no se altera, pero queda situada en un contexto social de derechos y obligaciones mutuas. Cohen (1986) dice que en el feudalismo las relaciones utilitarias entre grupos quedan ocultas detrás de la pretensión de una comunidad de intereses.

El propietario de esclavos, pese a tener un derecho formal de disponer de ellos a voluntad, tiene que poner en acción la fuerza de trabajo que posee si quiere producir bienes y para eso, a diferencia del señor feudal, debe organizar directamente el proceso de trabajo. Esto lo puede hacer valiéndose de la fuerza física, pero una coacción excesiva puede destruir un activo valioso (los esclavos) y no garantiza la realización

eficaz de la tarea, porque estos pueden encontrar maneras de sabotear el producto.

El capitalista tropieza con este mismo problema, en el sentido en que la fuerza de trabajo que compró debe transformarse en producto. Pero también tiene problemas propios del modo de producción, ya que el capitalismo se caracteriza por ser un sistema de trabajo libre asalariado, por tanto no dispone de la coacción con tanta facilidad como el propietario de esclavos. En tal situación, uno de los medios de los que dispone para controlar la fuerza de trabajo es la amenaza del despido, pero puede tener efectos limitados si por ejemplo hay una situación de pleno empleo, y, al igual que la violencia física, tampoco asegura el cumplimiento eficaz de las tareas. Para esto serán necesarios modos internos de control⁹ del proceso de trabajo, cuando el capitalista busca un equilibrio entre incentivos y sanciones.

En cada uno de estos modos de producción los grupos dominantes disponen de varios medios para buscar la aceptación de los subordinados. Hay una relación contradictoria entre los dos, en la que necesariamente se entremezclan elementos de antagonismo y cooperación. Algunos de los principios generales en que se fundan esos medios en pos de la aceptación serán reflejo del carácter del modo de producción en conjunto, por ejemplo la forma en que el capitalismo maneja sus relaciones laborales y los modos en que consigue la aceptación dependerá de los beneficios logrados en el intercambio.

En resumen, el aspecto central de cualquier proceso de trabajo es la necesidad de desplegar la capacidad productiva de los trabajadores dentro de una relación de antagonismo estructurado, en la que el conflicto y la cooperación surgen simultáneamente en la organización de la producción. Esta es una idea transversal en todo el recorrido del

⁹ Entre estos modos pueden señalarse los sistemas de remuneración que la vinculan al esfuerzo, el desarrollo de jerarquías de responsabilidad, las escalas de ascenso, las reglas sobre puntualidad y las sanciones por incumplimiento de las reglas en el centro de trabajo.

libro y esperamos desarrollar sus aspectos problemáticos para aportar al entendimiento de los desafíos actuales de la organización colectiva en el sector aceitero.

Lo más relevante, y que da paso al tercer nivel de análisis, es que dentro de los principios generales reseñados hay que descubrir las relaciones cotidianas entre grupos dominantes y subordinados, es decir cómo se organizan los procesos reales de trabajo y cuál es el lugar del conflicto en su interior.

Para ahondar en estas interrogantes, la perspectiva materialista establece conexiones entre la organización del proceso de trabajo y las formas de comportamiento, ya que estas implican relaciones sociales alrededor de la negociación del esfuerzo, es decir, la negociación continua que se da en el lugar de trabajo sobre cuánto esfuerzo y de qué calidad, a cambio de cierta remuneración. Esta negociación del esfuerzo contiene un conjunto de prácticas y acuerdos informales que deben entenderse no como independientes del conflicto sino como formas que emergen de la negociación sobre la organización del trabajo. Así, una forma dada de comportamiento puede, por tanto, implicar adaptación a un sistema de relaciones laborales así como estar en conflicto con el mismo o ser una forma de resistencia al mismo (Edwards, 1990).

En concreto, los trabajadores pueden responder a las reglas de la dirección desarrollando sus propias prácticas informales, y esas prácticas pueden -si hay un nivel suficiente de organización laboral- conseguir el estatuto de reglas que modifican sustancialmente las normas formales. Las relaciones de trabajo no son estáticas, sino reflejo de las actividades pasadas de los trabajadores y empleadores, ya que estructura y acción se influyen mutuamente, siendo las luchas desplegadas por el control del proceso de trabajo configuradas en buena medida por la historia de luchas anteriores llevadas adelante por directivos y trabajadores.

DE LA GESTIÓN EXCLUYENTE A LA GESTIÓN PARTICIPATIVA: AUTONOMÍA ¿PARA QUÉ?

Cuando la producción dejó de ser artesanal y pasó a ser fabril, los trabajadores fueron concentrados en grandes complejos industriales. La dispersión laboral inicial dio paso a un agrupamiento físico de personas que debían dar cumplimiento obediente, disciplinado y no participativo a los objetivos trazados por el patrón.

En estos primeros pasos de la producción -cuando convivían elementos rudimentarios con algunas incipientes innovaciones técnicas y los requerimientos de mano de obra eran abundantes- las estrategias implementadas por las empresas ya revelaban un “carácter esquizoide” (Abal Medina, 2014). Es decir, desde los inicios del taylorismo y posteriormente del fordismo se necesitaba la cooperación de los trabajadores entre sí acentuando el carácter colectivo de la producción. Pero al mismo tiempo se apuntaba centralmente a individualizar las relaciones laborales, a reducir la autonomía y la discrecionalidad de los operadores. Su no participación en la definición tanto de los métodos de producción como en la regulación del flujo fue una marca distintiva del taylorismo como paradigma hegemónico industrial de organización del trabajo.

Se produce una sociabilidad contradictoria, que la dirección del proceso productivo debe reconvertir en cooperación al servicio de la valoración capitalista. La forma que adoptó el taylorismo para asegurar la subordinación total del trabajo a las prácticas del capital se basó en la transferencia de la inteligencia de producción desde el taller a la oficina, lo cual permitía evitar que surgiera el conflicto. Así, la no participación fue el dispositivo con el que lograr un orden en la producción (Gaudemar, 1991) que superara las posibilidades de confrontación abierta con los trabajadores del taller y evitar así que sus acciones individuales o colectivas interrumpieran la fluidez del proceso productivo (Lahera Sánchez, 2000; Montes Cató, 2017).

Al respecto, Castoriadis en sus trabajos sobre el movimiento obrero refuerza la idea que primaba en estos primeros modelos productivos capitalistas: la inteligencia del trabajador como un escollo para la productividad. En este sentido, el autor hace hincapié en que la producción moderna al mismo tiempo que

“absorbe individuos en sus empresas, dedicándolos a trabajos cuya interdependencia se hace más estrecha cada día, pretende no tener relaciones ni querer tener relaciones más que con el obrero individual” (Castoriadis, 1958: 16).

Se exaltan lazos atomísticos y competitivos, principalmente a través de la contratación individual basada en una concepción economicista de la condición humana del trabajador, que supone que el establecimiento del trabajo a destajo, a prima o por pieza es la tecnología social¹⁰ que permite crear orden y asegurar el proceso de producción y la intensificación del trabajo efectivo que se puede obtener de una fuerza de trabajo en un mismo periodo de tiempo: el destajo incrementa tanto la producción como el salario de los trabajadores, lo que para el taylorismo suponía articular armoniosamente los intereses originariamente conflictivos de capital y trabajo.

Frente a este paradigma taylorista que rechaza la centralidad de la fuerza de trabajo como yacimiento de inteligencia de producción, emerge el debate sobre las nuevas formas de organización del trabajo y se pone en cuestión la eficiencia de las maneras en que la organización tradicional había construido las relaciones industriales entre capital y trabajo. Así, frente a un taylorismo que obstaculiza la producción al ignorar el *saber hacer* de los trabajadores, ahora se lo legitima como recurso productivo del cual se debe facilitar la participación en el proceso de definición de la organización del trabajo es decir, “que colabore de forma autónoma con los objetivos empresariales de la compañía en que desempeña su actividad” (Lahera Sánchez, 2000:15).

¹⁰ Por “tecnología social o política” se entiende todo dispositivo para acuñar, modelar o forzar un comportamiento o una práctica en los sujetos.

Dentro de nuevos conceptos productivos¹¹, la participación de los trabajadores aparece como la llave maestra que no sólo articula esas nuevas formas de producción sino que abre la posibilidad de crear un vínculo social entre capital y trabajo, bajo la lógica de asegurar que la práctica de nuevas formas de gestión de los recursos humanos permite vincular al trabajador con su empresa. El resultado es que mejoran tanto los beneficios económicos de la empresa como la satisfacción de los operadores con sus condiciones de trabajo.

La participación supone de esta forma un nuevo dispositivo de conversión de la fuerza de trabajo en trabajo efectivo, que mediante la ampliación de los límites de autonomía de los operadores permite construir un nuevo orden productivo al acuñar comportamientos y prácticas. Con esto se busca un recambio de los dispositivos tayloristas, que no lograron articular armoniosamente los intereses de los agentes empresariales y sus relaciones industriales.

Las miradas más tradicionales sobre la participación de los trabajadores en la organización del proceso de trabajo hicieron hincapié en su pertinencia respecto a la fabricación de bienes y servicios, mejorando los resultados económicos y de calidad. Es conveniente sin embargo discutir con esta perspectiva que, aunque cierta, es incompleta pues olvida lo que a juicio de la presente investigación es el meollo de la gestión participativa: a saber, el cambio en relación al modelo de trabajador. Para sostener esta postura se toma como eje el planteo de la sociología crítica sobre el control, desde donde se destaca que la aplicación de la gestión participativa supone fundamentalmente la *fabricación cultural de un nuevo modelo de trabajador*¹² (cursiva del original). Se busca una especie de nuevos ciudadanos empresariales que se im-

¹¹ Ampliación y enriquecimiento de tareas, rotación recalificadora entre puestos y grupos de trabajo.

¹² Esto implica una nueva relación del trabajador con su actividad en la fábrica, la cual se caracteriza porque debe vincularse con los objetivos productivos de su empresa e integrarse de manera no conflictiva con las demandas de las gerencias para lograr así la supervivencia empresarial.

pliquen en la gestión de su puesto con nuevas actitudes hacia el trabajo, hacia el proceso y hacia la empresa¹³ (Lahera Sánchez, 2000; Figari, 2000; Fernández Steiko, 2001; Montes Cató, 2005).

No obstante, es relevante indagar hasta qué punto se puede llevar a cabo efectivamente en el espacio concreto de trabajo un nuevo orden productivo que tiene a la participación como eje articulador. Los trabajadores pueden rechazar la gestión participativa de los recursos humanos y desvelar así su contenido productivista y disciplinario¹⁴. En el caso de los trabajadores aceiteros, se verá cómo se mantienen importantes espacios de conflicto, que habilitan una recepción escéptica de los objetivos de la empresa como objetivos comunes.

Se produce lo que podría llamarse una “disidencia estructurada”, en la que los trabajadores ejercitan sus formas de ser en la empresa desalieneadas de lo que esta espera, aunque sin llegar a interrumpir el proceso de acumulación general. En estos intersticios de creatividad y organización interesa a continuación indagar más profundamente.

¹³ Se trata de “lograr un consentimiento de carácter activo, efecto de la interiorización de los objetivos del capital por vía de la implicación, más o menos consciente, de su materialización” (Castillo Mendoza en Gaudemar, 1991: 22)

¹⁴ Por un lado las formas que adopta el control en los espacios productivos no son unidireccionales, “sino que operan dialécticamente ya que están en una relación de sostén y de condicionamiento recíprocos entre quien lo ejerce y quien lo padece. Las gerencias de las empresas para resolver las incertidumbres en el trabajo llevan a cabo un conjunto de acciones a fin de construir una hegemonía empresarial destinada a reglamentar las relaciones de trabajo en los espacios productivos. Precisamente, el ejercicio de la dominación se ejerce mediante un conjunto de dispositivos que se articulan en base a fundamentos o principios articuladores”. De este modo, “los diversos dispositivos se pueden estructurar bajo fundamentos rectores como la estructuración del oponente, la expansión de la disciplina directa y la interiorización del control. Cada uno de estos adquieren materialidad. Su eficacia dependerá de la correlación de fuerzas establecida en cada espacio, del modo en que se proyecta la lucha por las condiciones de trabajo. Pero para poder desarrollar una hipótesis sustantiva acerca de cómo se modifican esos dispositivos en función de los equilibrios de poder es menester develarlos en su complejidad y analizar las relaciones de sometimiento con las que deben batallar los trabajadores en su búsqueda por revertir las condiciones de explotación” (Montes Cató, 2017: 82).

4 / LAS HUELLAS DE LA ÉPOCA EN LOS TRABAJADORES ACEITEROS Y LOS PRIMEROS PASOS EN LA ORGANIZACIÓN

Con el desarrollo de este capítulo y el siguiente se espera lograr situar en un plano concreto las discusiones previamente desplegadas en forma conceptual. Nos referimos específicamente al capítulo 1 que dio cuenta de las condiciones que permitieron que se consolidara el poderío económico de las empresas aceiteras y al capítulo 2 que trató sobre la reestructuración productiva a partir de la globalización, que tuvo como protagonistas excluyentes al territorio y a las relaciones que en su interior dinamizaron los procesos de acumulación. Por último, el capítulo 3 se enfocó en los orígenes, formas y ejercicios de control, dominación e implicación que acontecen en los espacios de trabajo y que tienen una naturaleza política, en tanto se trata de relaciones mantenidas por actores que, aunque no siempre en conflicto directo, sostienen una relación de antagonismo estructurado vinculado con las condiciones sociales en que surgen sus intercambios.

A continuación se abordarán, en primer lugar, las formas de organización fragmentarias que desplegaron las empresas en los centros de trabajo aceitero y que fueron muy relevantes para comprender el tono de la organización laboral. Además, esta situación que afectó a la fuerza de trabajo se relaciona temporalmente con la época de mayor expansión de los cultivos de soja transgénica, lo cual da cuenta de una continuidad de políticas aplicadas tanto a la industria como a las relaciones laborales.

Los aspectos objetivos y subjetivos de las condiciones de trabajo se combinaron en cada punto de producción de una forma específica y se

tradujeron en la primigenia *necesidad de organizarse*. La incapacidad en que había caído la representación sindical para defender a sus trabajadores, lo cual implicaba un alto grado de deslegitimidad de la herramienta gremial, se tradujo en que aquella necesidad de organización surgiera luego de habituales maltratos y empeoramiento sistemático de las condiciones de trabajo por parte de las patronales que ejercían un control despótico y omnipotente del lugar de trabajo y sus dinámicas internas¹.

En resumen, el apartado estará centrado en las condiciones iniciales dentro de los lugares de trabajo aceiteros, desde una mayoría de mano de obra subcontratada, en pésimas condiciones laborales y con representantes sindicales devaluados en su representatividad hasta las primeros acercamientos, con avances, retrocesos y dudas, a la organización en los lugares de trabajo. El papel de la subjetividad al que antes nos referimos será puesto en acto a partir de los mecanismos e implicancias tangibles en el lugar de trabajo que tuvo esta dinámica, tanto para trabajadores como para las patronales.

¹ Esta tendencia también puede rastrearse en otras experiencias gremiales disímiles en cuanto al anclaje sectorial, pero semejantes en relación a la dinámica de construcción colectiva. “La avanzada del capital adquirió una intensidad enorme con la implementación de las políticas neoliberales en el campo laboral desde los inicios de la década de los noventa en Argentina. Sus efectos son conocidos, supuso la destrucción de puestos de trabajo, el deterioro de las condiciones de trabajo, la implementación de rígidas normas disciplinarias y la erosión del poder sindical de base. A pesar de los enormes recursos puestos a disposición de estos objetivos, en plena hegemonía neoliberal-privatizadora emergen algunas experiencias de recomposición política en el interior del lugar de trabajo que marcan procedimientos, dinámicas de relacionamiento y desafíos que pueden guiar futuras luchas obreras. Se trata de los casos de los pasantes telefónicos y de los trabajadores del subterráneo... así las acciones colectivas son experiencias que moldean a las propias organizaciones, delinean los contornos y las dotan de características específicas” (Montes Cató y Ventrici, 2010: 1-2). Estas formas observadas en diferentes casos estudiados pueden ser pensado en término de momentos políticos-organizativos (Ventrici, 2009).

SUBCONTRATACIÓN, PRECARIZACIÓN LABORAL Y FRAGMENTACIÓN DEL COLECTIVO: LAS CONDICIONES DE ARRANQUE EN LAS PLANTAS ACEITERAS

En términos laborales, el retorno a la democracia significó una profundización del rumbo iniciado por la dictadura, con una creciente dificultad para generar empleo, altas tasas de inflación y deflación, una desarticulación y reprimarización del entramado productivo y altos niveles de endeudamiento. Para Basualdo (2010) los años finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990 marcaron los inicios de una nueva etapa en la ofensiva contra el trabajo, que tuvo implicancias profundas para los delegados y las comisiones internas. El proceso hiperinflacionario de 1989 expresó las crecientes pugnas entre fracciones del capital concentrado y tuvo un impacto de disciplinamiento y terror social que puede ser entendido como

“un equivalente funcional al trauma de la dictadura militar como mecanismo para inducir democrática y no coercitivamente a un pueblo a aceptar las más drásticas políticas neoliberales (...)” (Anderson, 2003: 7).

Así, en pleno auge de la década neoliberal y al amparo de la flexibilización laboral², diversas empresas implementaron instrumentos destinados a aligerar sus organizaciones productivas para reducir costos. Entre estos instrumentos, la subcontratación recibió atención preferencial y alcanzó gran difusión en esta década,³ tanto en Argentina como en los países industrializados centrales.

² Para más información sobre los cambios legislativos que ampararon la flexibilización laboral, ver Recalde, 2011; Battistini y Montes Cató, 2000; Salvia et al., 2000.

³ Aunque la subcontratación no es un dispositivo organizacional novedoso, ya que en pleno auge fordista y a pesar de la tendencia a la integración vertical de la producción las grandes empresas recurrían a la provisión de partes o insumos desde empresas más pequeñas, sí ocupaba un lugar secundario en la organización del trabajo y no implicaba para la mano de obra rupturas salariales y de derechos sociales demasiado importantes respecto de lo que ocurría en las grandes empresas.

Los orígenes se pueden encontrar en la crisis fordista y en la emergencia de nuevas formas de producción que tomaron como modelo el toyotismo, y buscaban flexibilidades productivas y mecanismos para reducir costos y así insertarse competitivamente en los mercados que empezaban a abrirse con la impronta de la globalización.

Battistini (2018) señala que fueron las grandes empresas nacionales o transnacionales las que primero pusieron en práctica alguna forma de subcontratación. De su lado tenían las potencialidades económicas que les permitían administrar varios espacios productivos confluentes y con trabajadores pertenecientes a diferentes firmas. Pero también contaban con la fuerza para direccionar mecanismos político-económicos en su favor, bajo la premisa teórica de que una reducción de costos redundaría en mayor potencialidad de la inversión empresarial.

Esta lectura empresarial se encontró con un diagnóstico oficial sobre el origen del creciente desempleo como resultado lógico de un mercado hiper regulado, afectado por la inelasticidad de los salarios a la baja, los altos costos laborales y la presión sindical. En consonancia, se desplegaron una serie de medidas que terminaron configurando nuevas realidades laborales, tales como una creciente flexibilización de los contratos y de los despidos, la reducción de los “costos laborales”, el debilitamiento político del movimiento sindical y la necesidad de desplegar cientos de miles de subsidios tendientes a contener a una gran masa flotante privada de inserción (Salvia et al., 2000).

Las empresas multinacionales -que tenían condiciones privilegiadas para hacer uso de los mecanismos de subcontratación- comenzaron a radicarse en la periferia de la ciudad de Rosario desde la década de 1990, y allí instalaron las plantas con mayor tamaño y capacidad de molienda de la soja y sus derivados. Así, Rosario se configuró como epicentro financiero de grandes transnacionales, y las zonas aledañas como espacios productivos en sintonía con dinámicas globales de producción y acumulación. Tal como se señaló previamente, la zona norte y sur de esa ciudad ofreció condiciones privilegiadas de conexión portuaria y además, las políticas de privatización aplicadas habilitaron que

las empresas pudieran ser propietarias o concesionarias de infraestructura estratégica.

La empresa Louis Dreyfus Company (LDC) llegó a la localidad de General Lagos, a 30 kilómetros al sur de Rosario, en 1992. Fue una de las primeras grandes inversiones de la multinacional de origen francés, una de las grandes *traders* del comercio internacional de granos. Diseñada a fines de la década de 1980 durante el primer ciclo de expansión del área sembrada con soja, el complejo descargó su primer camión en 1992, y desde el comienzo esta planta se especializó en el procesamiento de esta semilla en sus plantas de molienda⁴. Se ubicó sobre la barranca del río Paraná, en una zona privilegiada por su profundidad en la orilla con casi 35 pies, que permite cargar buques de hasta 275 metros de longitud, una excentricidad geográfica que no requiere dragado ni mayores mantenimientos⁵.

Cargill, de capitales estadounidenses, se instaló en 2004 en Villa Gobernador Gálvez, y en 2017 recibió la habilitación para poner en funcionamiento el puerto del mismo nombre⁶.

Aunque con matices, Cargill y Dreyfus llevaron adelante la subcontratación como opción organizativa con suficiente ductilidad para su

⁴ El grupo Louis Dreyfus se radicó en el país en el año 1925, dedicándose en un principio a la comercialización y procesamiento de *commodities* agrícolas a través de su subsidiaria LDC Argentina SA.

⁵ General Lagos es uno de los puertos privados más grandes de Argentina en volumen, donde se embarcan aproximadamente cinco millones de toneladas anualmente. El complejo industrial cuenta con dos líneas de molienda de soja para la elaboración de aceite y harina de soja, con una capacidad de molienda de 12 000 toneladas/día. Posee además dos líneas de producción de biodiesel en base a aceite de soja, con una capacidad de producción anual de 600 000 toneladas, lo que la convierte en la mayor planta de procesamiento de biodiesel en base soja del mundo y posiciona a LDC Argentina como el principal productor y exportador nacional de biodiesel. También cuenta con una línea de producción de lecitina con una capacidad diaria de 80 toneladas.

⁶ Ver información del Boletín Oficial <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/157327/20170105>

utilización en diversas coyunturas y premisas productivas, mientras que en Capital Federal la empresa Nidera -actual Cofco-, que se instaló en Valentín Alsina en 1993, recorrió un camino similar para organizar su planta⁷.

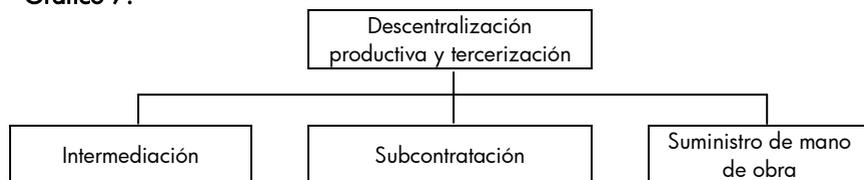
Si bien descentralización, tercerización y subcontratación se usan casi indistintamente, es importante -antes de desarrollar las dinámicas iniciales presentes en los establecimientos aceiteros- precisar el uso y alcance de cada término. Ermida Uriarte y Colotuzzo (2009) identifican la descentralización productiva y la tercerización como términos equivalentes que dan cuenta de la tendencia empresarial y productiva a realizar parte de sus actividades a través de otras unidades más o menos independientes. A este nivel macro los autores también identifican el término con un uso de la palabra subcontratación *en sentido amplio*, ya que alcanza una generalidad muy alta al incluir toda operación de tercerización o descentralización.

Cuando el uso del término subcontratación se realiza con mayor precisión técnica para referirse a uno de los instrumentos jurídicos utilizados para realizar esa tercerización o descentralización empresarial, los autores se referirán a *subcontratación en sentido amplio*. Pero la subcontratación no es la única forma jurídica de tercerizar o descentralizar, porque también puede realizarse a través de la intermediación o el suministro de mano de obra.

El gráfico 7 presenta un buen resumen de lo expresado.

⁷ En 2019 la empresa tomó la decisión de cerrar la planta de Valentín Alsina. Tras la presión de los trabajadores y las medidas desplegadas, la empresa accedió a mantener abierta la planta y así dar continuidad a los puestos de trabajo por 5 meses. Luego de ese período la planta finalmente cerró y algunos trabajadores fueron relocados mientras otros optaron por la indemnización.

Gráfico 7.



Fuente: Ermida Uriarte y Colotuzzo (2009)

Así, la problemática de las empresas aceiteras se ubica en la órbita general de los ejes que se modifican con la tercerización, es decir la organización de la producción, la estructura de la empresa y sus relaciones con otras empresas. No obstante, el mecanismo específico utilizado fue el suministro de mano de obra por parte de agencias⁸ que tuvo la particularidad de desarrollar las mismas tareas que trabajadores efectivos de la empresa principal y en el mismo lugar físico, e incluso muchas veces en la misma línea de trabajo⁹.

Las grandes empresas recurrieron a estos nuevos trabajadores para responder a situaciones estructurales que modificaron el panorama en que operaban. Nos referimos específicamente a las nuevas posibilidades -a partir de la apertura comercial, las exenciones impositivas, la privatización de la infraestructura portuaria y la autorización de las plantaciones de soja transgénica- de mayor rendimiento, lo cual volvió altamente rentable la producción y exportación de aceites y derivados. A su vez, la demanda externa aumentó en forma progresiva, lo que

⁸ La Organización Internacional del Trabajo – OIT (1997), en su VI Informe sobre Trabajo en régimen de subcontratación, se refiere a este proceso como *subcontratación de mano de obra*, y a la subcontratación como tal que identifica Ermida Uriarte y Colotuzzo la llama *subcontratación de bienes y servicios*.

⁹ Esta es una característica específica de los trabajadores vinculados al aspecto industrial de la producción, ya que en la etapa agropecuaria sí se verifica un mayor dinamismo en torno a la desconcentración de actividades, lo que permite un mejor aprovechamiento de ventajas técnicas y productivas. El arrendamiento de servicios a través de contratistas es la figura más común en esta fase del circuito productivo.

determinó aumentar la plantilla de operarios, con la perspectiva de volver a reducirla fácilmente en caso que las condiciones económicas cambiaran. Battistini (2018) indica que aunque esta forma de incorporar mano de obra no siempre era la más eficiente en términos económicos, sí reportaba importantes beneficios en cuanto a la reducción de riesgos para la empresa central, ya que permitía responder con menores costos a los vaivenes de las economías nacional e internacional y a las malas decisiones de mercado, puesto que el desprendimiento de una parte de la producción o de la plantilla de trabajadores no corría por cuenta de una sola empresa.

Aunque ser mano de obra subcontratada por otra empresa no necesariamente implica precarización, y además se puede estar precarizado en un régimen laboral típico, los trabajadores que ingresaron a las empresas Dreyfus, Cofco y Cargill cumplían cabalmente las condiciones que determinan una situación laboral precaria, es decir el contrato entre trabajador y empleador resultaba inestable y las condiciones laborales (salariales, de higiene y seguridad, de prolongación de la jornada, etcétera) no correspondían a los mínimos prescritos legalmente.

De esta forma, dentro de las multinacionales se construyeron relaciones interempresariales tendientes a disminuir los costos por medio del empeoramiento de las condiciones de empleo y trabajo¹⁰, ya que el contrato típico (formal, por tiempo indeterminado y a jornada completa) fue dejado de lado para dar lugar a contratos “atípicos” (Feldman y Galín, 1990) que incluían una duración por tiempo determinado, con instrumentos no registrados o “en negro”, así como contratos de tiempo parcial, mientras que la precarización del trabajo contemplaba situaciones en las que los salarios de los trabajadores subcontra-

¹⁰ Serge Paugan (2000) realiza un análisis de las distintas formas de precarización, clasificándolas en función de aquellas que involucran al empleo como relación de producción económica, y las que están vinculadas con el trabajo en tanto actividad específica que se desempeña en un medio ambiente concreto con reglas y prácticas particulares.

tados eran mucho más bajos que los de los dependientes directos de la empresa principal, pero además había un deterioro sustancial del medio ambiente de trabajo. En las empresas aceiteras los contratados, por ejemplo, tenían prohibido utilizar las instalaciones sanitarias, los vestuarios y el comedor de los efectivos, y en su lugar debían ocupar espacios absolutamente precarios e insalubres:

A los lugares donde estaban los contratistas les decían la covacha, porque eran 5 o 6 containers, me acuerdo cuando venían las visitas compraban lona, yo era de almacén, me hacían comprar rollos para tapar a los 200 tipos que trabajaban todo el día de sol a sol en esa planta [A3]

La necesidad de mantener el trabajo frente a una situación social adversa aportaba a la continuidad de una serie de condiciones de explotación dentro de las plantas. Trabajar 12 horas sin tener un día franco o desempeñarse sin ropa de trabajo adecuada o usando los utensilios y equipamientos que los trabajadores de planta desechaban eran parte de las situaciones comunes que los empleados de agencia debían sortear. También era habitual enfrentar una constante rotación en el puesto de trabajo y condiciones riesgosas para la vida. En este sentido, el relato de un delegado es esclarecedor:

Cuando yo entré a trabajar en 1998 teníamos la necesidad de mantener el trabajo, yo entré en enero del 98, primero trabajé 22 días en la parte de logística, después de ahí me cortaron, estuve dos semanas sin trabajar y me llamaron de vuelta, entré a refinería y ahí realmente se notaba la explotación de los patrones. Uno entraba y era una caverna, era un edificio viejo donde chorreaba el aceite por todos lados, cañerías pinchadas, vapor, ácido, soda y en ese tiempo se trabajaba todo manual no había nada de tecnología (...) tanques de 8 toneladas donde se ponía el ácido a mano, la soda por medidas, pero era manual, el vapor insoportable (...) [A4]

En este contexto, a las empresas no sólo les era más sencillo desvincularse de los trabajadores que eran parte de su proceso productivo, sino que se reducía al mínimo la fuerza sindical, situación que no ocurre cuando todos los trabajadores pertenecen a un mismo colectivo, ya que su peso en la relación de fuerzas es mayor que cuando se fragmentan. Las demandas de un sindicato representativo adquieren más densidad

y relevancia, lo cual ocasiona que el nivel de conflictividad se concentre en un mismo espacio, que fue justamente lo que la subcontratación no favoreció.

Es claro que la dinámica de la subcontratación no sólo produce la separación entre empleados que antes pertenecían a una misma empresa, sino que también se genera una ruptura en los lazos identificatorios entre los distintos trabajadores. Es lo que ocurrió en el caso aceitero, ya que la pertenencia a distintas agencias neutralizó o alejó la posibilidad de asimilación de intereses comunes entre los asalariados, que ahora formaban parte de un nuevo y diverso entramado empresarial.

Pero además de no identificarse entre sí, la dependencia de distintos empleadores dificultó la membrecía e identificación con una misma organización sindical. En Argentina, la representación principal por rama impone que todos los asalariados de la misma empresa sean representados por el mismo sindicato, aun cuando sus tareas en la producción sean absolutamente disímiles, pero con la tercerización se multiplicaron las empresas que concurren al mismo fin productivo, las que de hecho pertenecían a diferentes sectores económicos o ramas sindicales, con lo cual la afiliación común a un mismo sindicato quedó imposibilitada.

Dentro de las empresas aceiteras era moneda corriente que cada grupo de trabajadores (el de la empresa principal y el de agencia) contara con diferentes inserciones sindicales. Pero había peores casos en otros sectores económicos, donde no fueron anómalas las situaciones de desprotección total en que los trabajadores subcontratados ni siquiera estaban sindicalizados¹¹.

Todos los trabajadores de agencia estaban inscritos en convenios colectivos de trabajo de otras ramas, con menores salarios, especialmente el Sindicato de Empleados de Comercio (SEC) y Urgara (Unión de

¹¹ Esto fue más común en actividades como la textil por ejemplo, que se caracteriza por relaciones laborales extremadamente precarias y violatorias de derechos mínimos (Basualdo, Morales y Gianibelli, 2014)

Recibidores de Granos y Anexos de la República Argentina). Así lo recuerda un trabajador de Nidera:

Antes teníamos el sueldo de comercio, había una diferencia muy grande. Nosotros (por agencia) trabajábamos la línea y el que trabajaba la línea pero efectivo ganaba 700, 800 pesos por mes y nosotros ganábamos 400 y hacíamos el mismo turno, los mismos horarios, el mismo trabajo [A2]

Si las condiciones de empleo y trabajo individuales sufrían marcados procesos de pauperización con la descentralización productiva, las condiciones colectivas por supuesto no se mantuvieron al margen. Ya se indicó la debilidad de las estructuras sindicales para impedir que se ejecutaran las políticas neoliberales de la década de los noventa, lo que dentro de cada lugar de trabajo implicó un predominio del poder empresarial para dictar las condiciones de convivencia. Al respecto, un delegado que estuvo más de cinco años como trabajador por agencia cuenta sobre las dificultades de intentar gestar algún acercamiento con trabajadores efectivos:

Yo en ese tiempo seguía en agencia, despacito iba asomando, calladito, incluso a nosotros nos hacían trabajar aparte porque ellos habían hecho paro, yo tenía que salir por la otra puerta como un criminal (...) si a mí me veían me hacían echar, si me veían que yo me asomaba a la parte efectiva, me echaban. Por eso yo tuve que ir despacito, despacito... [A9]

En Dreyfus y Nidera se daba una situación particular de rígida separación y escaso diálogo entre trabajadores de distintos sectores que estaban efectivamente relacionados por el proceso de producción, ya que Dreyfus desde sus inicios desarrolla en sus dependencias desde la descarga de granos que llegan vía trenes y camiones, el análisis de calidad, el secado, la molienda y la producción de derivados hasta el embarque de más de 5 millones de toneladas al año, mientras que en Nidera Valentín Alsina también se realiza el proceso completo, excepto el embarque de productos. El relato de un trabajador que fue miembro de la comisión directiva de Nidera es elocuente sobre las estrategias que la empresa usaba para mantener la distancia entre trabajadores efectivos

y de agencia. La idea de no generar lazos que pudieran reunificar al colectivo y reponer la relación de fuerzas se encuentra muy presente.

Yo estaba en la parte de producción, de envasado, directamente no teníamos contacto con ellos (efectivos) siendo que trabajábamos en la misma empresa, a ellos los hacían venir un fin de semana, a nosotros no, a ellos les daban un poco más de premio [A8]

La cooperación en la producción no implica automáticamente la cooperación entre individuos y, de hecho, que estos dos tipos de cooperación lleguen a encontrarse fue un esfuerzo consciente de la organización sindical. Es claro que una cierta posición de clase, como indica la perspectiva materialista, no conlleva necesariamente una caja de herramientas sobre cómo posicionarse frente a las condiciones de explotación. Para el caso aceitero esa caja de herramientas se nutrió de formas tradicionales de lucha del movimiento obrero, pero sin descuidar las estrategias empresariales que introducirán un matiz a las propias formas de desplegarse frente al conflicto.

Ya en este momento había algunas señales individuales y aún aisladas de ciertos trabajadores efectivos a los que *no les era indiferente* la situación de los contratados y que de a poco levantaban la voz por las condiciones ajenas, pero también por las propias. Pero hasta que las penurias individuales y la conciencia aislada no se encontraran y tradujeran en un reclamo colectivo, la situación de *castigar por el bolsillo* era una práctica común de las empresas para mantener frenado cualquier intento de organización. La ecuación por simple no dejaba de ser efectiva: al que desentonaba de la pasividad establecida no le daban el bono de fin de año:

(...) siempre nos daban un premio, pero si nos portábamos un poquito mal o no les gustaba la cara éramos castigados por ese lado, a 'vos te damos a vos no te damos' [A8]

Este manejo salarial discrecional afectaba por igual a efectivos y contratados. Su objetivo no era tanto económico como político, en el sentido de instalar un deber ser obrero dentro del espacio de trabajo. Pero esta forma, aunque efectiva en un primer momento, tendrá su techo

en el momento en que los trabajadores encuentren las formas de organización más adecuadas para su contexto.

La infantilización del reclamo, *portarse mal tiene consecuencias* era un mensaje que habitualmente les hacía llegar la empresa a los trabajadores a través de los jefes de personal o supervisores. Esta estrategia no sólo permitía mantener controlado a cada trabajador sino que también facilitaba descentralizar el conflicto, desde una situación laboral precaria y por tanto con eje en la disputa capital trabajo, hacia un individualismo laboral que señalaba como enemigo a aquel compañero que cobraba más, como indicaba un delegado de Cofco:

Nosotros averiguando, averiguando veíamos que a un compañero le daban más y nosotros mismos la empresa nos daba leña para castigar al compañero 'este hijo de p.., sos un forro porque te dan más' la empresa hacía eso, dividía a toda la gente. [A8]

La conciencia sindical adquirida con posterioridad llevó a codificar estas situaciones como un actuar premeditado de las empresas que estimulaban aquello que fraccionaba al colectivo, siendo el aspecto salarial uno de los más explotados por su relevancia para garantizar condiciones materiales de subsistencia.

Pero los factores de diferenciación simbólicos también tuvieron relevancia en la dinámica aceitera de los primeros años. Aunque la situación discrecional respecto a los premios y aumentos afectaba a todos por igual, las empresas echaban mano en forma recurrente a estimular en los efectivos el sentimiento de gozar de un status diferente.

Así, los trabajadores contratados debían sortear las situaciones de discriminación o desconocimiento de los propios compañeros, quienes no los identifican como pares, tal como reflejan los relatos de dos trabajadores, uno que pasó por la experiencia de agencia y otro que ingresó directamente como efectivo. Aunque se trata de empresas distintas es posible rastrear un actuar alineado:

Entré en 2004, yo viví más crudamente eso porque mis propios compañeros me discriminaban a lo que yo hoy defiendo (...) yo lo viví crudamente por-

que te seleccionaban. El tema de la comida lo que era... menudo para ustedes (trabajadores por agencia), bife, milanesa para los otros, para los efectivos [A9]

En Cargill entran los compañeros contratistas y no era fácil porque nosotros éramos como una élite y ahora teníamos que compartir. Es un trabajo psicológico muy fuerte el de Cargill (...) generaba la individualidad esa que yo no identificaba al de al lado como un compañero, nunca lo identifiqué como compañero [A3]

EL CONTEXTO ORGANIZATIVO EN LAS EMPRESAS Y LOS PRIMEROS PASOS HACIA LA REFUNDACIÓN ORGANIZATIVA

Es claro que la ampliación de las brechas entre capital y trabajo -tanto en sus aspectos discursivos como en sus efectos prácticos- produjo determinados modelos relacionales entre empresarios y trabajadores en el espacio laboral, que tuvieron impacto directo y tangible sobre las prácticas de resistencia, los modelos sindicales y las formas en que se expresan y reproducen las relaciones de fuerza que intervienen en la lucha por la distribución del ingreso y del poder entre los actores sociales. Svampa (2007) señala que en este contexto se produjo una reorientación del actor sindical que se caracterizó por una reducción del espacio tradicional de acción y la búsqueda de nuevos espacios de intervención.

Así, desde mediados de los años ochenta y más claramente desde la década de 1990, al calor de la posición que las organizaciones sindicales tomaban respecto del Partido Justicialista y la reconfiguración de sus estrategias y objetivos, en su aceptación o en su rechazo abierto hacia el neoliberalismo surgieron nuevos alineamientos, que irán desde nuevas formas del sindicalismo empresarial en la CGT (Svampa, 2007; Ghigliani, Grigera y Schneider, 2012), pasando por el intento de revivir el modelo sindical asociado a una política sustitutiva de importaciones y un Estado proteccionista (MTA), hasta el nuevo sindicalismo autónomo y abierto a las organizaciones de tipo territorial (CTA).

Esta división de la dirigencia sindical marcó un punto de continuidad con una dinámica que ya se había definido a poco de iniciar la dictadura militar. Al respecto, los trabajos de Álvaro Abós (1984), Arturo Fernández (1985) y Héctor Palomino (2005) analizan las prácticas de la dirigencia gremial en general y de los trabajadores en diferentes ramas laborales, y sostienen que la dirigencia sindical se separó en dos alas: por un lado, la “colaboracionista” o “dialoguista” para con el régimen; por otro, la “confrontacionista” u “opositora”, la cual se enfrentará activamente con la dictadura.

Para la década de 1990 a las posiciones sindicales antes señaladas se suma una tercera estrategia sindical, que Murillo denomina “supervivencia organizativa”. La autora identifica que

“hubo sindicatos que resistieron las reformas y otros que negociaron demandas específicas pero aceptando el proceso general, aunque estos últimos pueden dividirse entre aquellos que se adaptaron al proceso renovando sus demandas (“supervivencia organizativa”) y aquellos que mantuvieron sus pautas tradicionales de acción frente al estado (“s subordinación”)” (Murillo, 1997: 429).

El concepto de *recursos de poder*¹² se utiliza para explicar que estas diferentes reacciones sindicales resultan de diferencias en la distribución de los recursos políticos, industriales y organizativos, y en conjunto con los legados institucionales de las organizaciones sindicales, contribuye a explicar las formas sindicales diversas de posicionarse frente al desafío que representaron las reformas estructurales implementadas por el peronismo bajo el gobierno de Carlos Menem. Incluso, la “innovadora” respuesta sindical que compensa la erosión de los recursos industriales y políticos con actividades empresarias¹³ está relacionada

¹² Korpi define los recursos de poder como los “atributos que proporcionan a los actores la capacidad para sancionar o premiar a otros actores” (1983: 23).

¹³ La autora se refiere a esta situación como *supervivencia organizativa*, mientras otros autores (Haidar, 2016; Ghigliani, Grigera y Schneider, 2012; Svampa, 2007) han denominado al mismo fenómeno *sindicalismo empresarial*.

con un legado de recursos organizativos desarrollados a lo largo de varias décadas (Murillo, 1997).

La situación de las empresas aceiteras no fue la excepción a este derrotero político, económico y social por el que transitó el país. Fines de la década de 1990 y comienzos del nuevo siglo encontró en el interior de las empresas aceiteras a dirigencias sindicales desarticuladas de sus bases, lo que se expresó en la inexistencia o nula identificación con los representantes en el lugar de trabajo, con el sindicato o con la federación. Así, la relación iba desde la extrañeza y el desconocimiento, dada la ausencia del sindicato en la planta o la inactividad de los representantes, hasta la directa connivencia con los empleadores, lo cual se puede resumir en el siguiente relato:

(...) lo que era alimentación en ese entonces, gremio alimentación había un delegado que tenía su oficinita ahí, no salía nunca de ahí, totalmente comprado por la patronal. Si ibas a reclamarle algo, después lo veías sentado con la patronal y le decía 'vino tal y me dijo esto, esto y esto' y al otro día chao, era así tal cual [A1]

Una práctica habitual de los representantes sindicales era intentar frenar los conflictos en los lugares de trabajo, lo que los llevó por ejemplo en algunas plantas a levantar unilateralmente las medidas de fuerza. La dinámica de las relaciones laborales que era la tónica en estos momentos queda bien expresada en el testimonio a continuación:

Nosotros arrancamos en Nidera primero el quite de colaboración, obligábamos al anterior sindicato a hacer un quite de colaboración porque veíamos que el poroto de soja se estaba yendo a 600, 700 dólares la tonelada y el aceite es más caro. Nosotros decíamos 'tenemos la sartén por el mango' y van y nos levantan la medida de fuerza (el anterior sindicato) por el 20% (...) no era justo porque la gente dejaba de ganarse su mango para fin de año, dejaba de hacer horas extras y vienen y te levantan la medida de fuerza desde arriba [A2]

Este escenario configuró que la capacidad de movilización de los primeros trabajadores dispuestos a la organización fuese limitada por la desconfianza reinante hacia las prácticas del sindicato que, como se

indicó, incluían exponer los reclamos de los trabajadores frente al empleador o condicionar la afiliación a la continuidad laboral. Ezequiel Roldán, quien era adjunto de la Federación recuerda que:

Yo decía vamos a hacer algo, no puede ser (...) y los compañeros decían 'no, porque viste que acá no puedes levantar la mano en una asamblea, que te marcan', lo de siempre y le digo que hablemos con el sindicato, 'pero viste que nadie quiere ir al sindicato porque vas y después, la típica, le dicen al patrón'. [A1]

(...) qué hacía la empresa, cuando íbamos a quedar efectivo medio que nos condicionaba, el sindicato era mala palabra, nos mirábamos unos a otros y en realidad lo que todos queríamos era trabajar (...) en esos tiempos trabajador que se quejaba con el sindicato, no sé cómo se enteraba la fábrica, pero al otro día no entraba [A11]

Sin embargo, este camino pedregoso dejó en los trabajadores la percepción de poco a poco *irse haciendo fuertes* para organizar acciones de protesta dentro de las empresas, como recuerda un trabajador de Nidera:

Ante todo pelear con los empresarios y a su vez con la burocracia sindical que estaba acá que fue muy duro. Pero bueno ahí adentro nosotros de a poco nos fuimos haciendo fuertes [A8]

Un trabajador de Dreyfus General Lagos recuerda una situación vivida en su planta que, aunque frustrante en ese momento, dio el tono a lo que ocurriría después. Se trata de la impotencia ante un atropello laboral como una forma de resistencia obrera con efectos en la organización posterior.

Un día le engancharon a Daniel Yofra el equipo de mate que era de aluminio y el gerente de ese momento como un mensaje, lo mandó a abollar delante de todos y se lo dejaron ahí, cuando volvió Yofra estaba todo aplastado. Pero esa impotencia, esa resistencia de esos años dio paso a lo que vino después también [A7]

Tal como señala el delegado, el sello de estos años fue la resistencia a condiciones adversas, lo que actuó en dos sentidos: compactar a nivel

humano al grupo inicial que enfrentó estas condiciones¹⁴, y a su vez, fortalecer a estos mismos trabajadores para ser la base de la sólida organización posterior.

Pero para que de esta adversidad surgiera la resistencia un requisito indispensable fue la construcción política. En este sentido, los primeros pasos más firmes del ímpetu aceitero y la conformación en una organización laboral son inseparables de la figura de Horacio Zamboni, abogado al que Daniel Yofra conoce en 2002 con motivo de un acto del 1° de mayo en que ambos confluyeron. Luego en 2003 se realiza en Buenos Aires un encuentro de jóvenes abogados y delegados sindicales en que Zamboni era orador principal. Daniel Yofra concurre, y por primera vez escuchó hablar del salario mínimo vital y móvil. Así recuerda el actual secretario general de la Federación Aceitera (en adelante FA) esos primeros cruces.

(...) me parecía que estaba loco, porque yo cobraba 1.000 y él me decía que tenía que cobrar 2.500 y cuando yo empecé a repetir -porque tampoco estaba consciente de lo que decía- empecé a repetir lo que él me decía a mí y todos pensaban que yo estaba loco y que el tipo me estaba enloqueciendo a mí
[A12]

Sabíamos que teníamos que pelear pero no sabíamos cómo era un planteo recurrente entre los primeros trabajadores que comenzaron a organizarse, que con la presencia de Horacio Zamboni empezó parcialmente a dilucidarse. Fue un primer impulso que se encontró con una inquietud de los trabajadores aún imprecisa en la forma de expresarse, ya que por ejemplo los aumentos de sueldo y las mejoras en las condiciones aún no tenían la condición de derechos, por tanto había que “demostrar” la necesidad, pedir ciertas mejoras y quedar librados a la voluntad de la empresa de tomar o no esa petición. En este punto es clara la

¹⁴ En el trabajo de campo fue habitual la referencia a las condiciones iniciales que debieron enfrentar los primeros trabajadores y cómo quienes ingresaron posteriormente a las plantas se encontraron otras condiciones. Sin embargo el tono del relato es desde una épica y un orgullo obrero, sin llegar a producir fracturas importantes entre generaciones dentro del colectivo laboral.

reflexión de un trabajador que ocupó una posición jerárquica en la estructura gremial aceitera:

Nosotros sabíamos que podíamos conseguirlo pero nos daba vergüenza hasta pedirlo, porque los trabajadores siempre tienen que presentar el certificado de pobreza en todos lados para poder conseguir algo o que nos den una limosna [A12]

La forma todavía imprecisa de posicionarse frente a los empleadores estaba fuertemente atada a las características propias de la fuerza de trabajo que ingresó a las plantas durante la década de 1990, hijos de una dinámica sindical acorralada y debilitada como resultado de las medidas coercitivas de la dictadura y de las medidas flexibilizadoras y pauperizadoras de las condiciones de vida en general y de trabajo en particular. Así, con poca tradición de militancia social o sindical, el primer impulso de los trabajadores para acercarse a la naciente organización no fue una convicción política sino más bien anclaba en la necesidad, tal como apunta un delegado de Cargill que por edad puede ser categorizado dentro en una segunda generación de representantes:

¿Sabes cómo me afilié yo? los chicos que estaban afiliados -que en ese momento eran 40, que eran los contratados que los había absorbido la empresa- me dicen 'vamos a tener un premio', ¿cómo un premio? Sí, vamos a tener un premio de 3.500. Y yo digo 'si me dan un premio, me tengo que afiliar, se va a la mierda Cargill, me tengo que afiliar' [A3]

Aunque la necesidad era un motor común, los acercamientos de los distintos trabajadores se caracterizaron por tener avances y retrocesos y expresar diversas dudas en torno a la representatividad que podía adjudicarse la estructura gremial. Al respecto es esclarecedor el relato de uno de los delegados sobre el sentimiento hacia las dirigencias sindicales.

Yo decía 'qué me importa (afiliarme) si total voy a ganar 50 % más de lo que ganaba en el otro trabajo' los sindicatos no me dieron nada y mi historia familiar me había enseñado que los sindicatos eran corruptos. [A3]

Es que aunque el proceso de representación reviste ciertos rasgos de automaticidad, dados en buena medida por la personería gremial (ley

de Asociaciones sindicales, 23.551) que habilita al sindicato con más afiliados a llevar adelante las prerrogativas constitutivas de las asociaciones de trabajadores¹⁵, la dinámica de la representatividad se construye desde otro lugar práctico y simbólico. Por eso, Drolas (2004) dirá que la automaticidad referida no redundaría necesariamente en el establecimiento de una dinámica dialógica de transmisión de deseos y de agregación de intereses, ni en la construcción de redes y lazos solidarios, ni en la aspiración de mutua confianza entre los que ejercen la representación y los representados. No implica, en resumen, que más allá de la estructura y canales de diálogo propios del sindicato favorecido con la representación de intereses colectivos de un grupo laboral o profesional, necesariamente se vean desplegados mecanismos legitimados de representatividad.

Por el momento, en torno a esta distinción es prudente plantear que los trabajadores aceiteros recibieron ya dada una representación que en las empresas se dio en ciertos términos, en parte mediados por la propia voluntad de dirigentes que buscaron un lugar de acomodo, por el encuadre legal del actor sindical y también influida por el clima de la época en que estas relaciones ocurrieron. Sin embargo, los trabajadores se caracterizaron desde los primeros momentos en las plantas por desconocer la representatividad de esos dirigentes, que sólo tenían el monopolio de la representación, y buscaron, con idas y vueltas construir otra.

Todos los trabajadores, incluidos quienes después ocuparán cargos en la Federación, comenzaron a desarrollar su primera actividad sindical cuando ingresaron al rubro aceitero, ya que a nivel familiar la mayoría tenía nula referencia de militancia sindical y en sus anteriores trabajos

¹⁵ Entre estas acciones se encuentran firmar y analizar convenios, tener la posibilidad de accionar mecanismos de composición de conflictos y de poner en marcha los diferentes dispositivos de resistencia. En cambio, un sindicato simplemente inscripto (es decir, que se le haya otorgado la personería jurídica) no puede representar a sus afiliados ante el Estado y los empleadores, no se encuentra habilitado para convocar a una huelga ni para firmar Convenios Colectivos de Trabajo.

o no había organización gremial o estaba suficientemente desacreditada como para no querer vincularse con ella.

Pero la pérdida sostenida de poder adquisitivo del salario y las características de la conducción empresarial directamente despóticas impulsaron a los trabajadores a dejar parcialmente de lado la idea negativa sobre la organización sindical. Comenzó a hacerse evidente que, si bien todos los trabajadores eran vulnerables, aquellos no afiliados tenían muchísimo menor respaldo y la amenaza del despido arbitrario estaba más viva que nunca. Los trabajadores contratados por agencia también vieron esta necesidad de acercarse a la organización pero, como se señaló, sus posibilidades de participar abiertamente eran limitadas, y por ese motivo sus primeros acercamientos fueron prácticamente clandestinos.

De todas formas es un hito significativo que poco a poco se fuera instalando la idea de que la desmejora económica y el maltrato lo sufrían todos los trabajadores, con independencia de quien fuera su empleador, ya que con esto se puso en tensión una política muy extendida de las empresas que consistía en estimular un supuesto status diferente entre efectivos y contratados, que inferiorizaba a estos trabajadores y abonaba a la fragmentación laboral.

En el relato de un delegado de Dreyfus se aprecia el qué y el cómo que guiaron los primeros pasos colectivos: por un lado la necesidad ineludible y urgente de lograr cosas y de hacer valer derechos *a fuerza de pelear*:

Había en los otros sectores cosas que estaban inconclusas, cosas que la fábrica descuidó y a lo mejor veían la necesidad (los compañeros) de que por ahí nosotros lográbamos cosas, si bien nos peleábamos, pero por lo menos no nos despedían tampoco y los que no estaban afiliados se veía que era más insegura la estabilidad laboral y eso también llevaba... los jefes obligaban a venir a hacer horas extras, perdían ciertos derechos que nosotros sí los hacíamos valer a fuerza de pelear [A7]

Si la presencia de Horacio Zamboni fue un despertar para Daniel Yofra, la posta de la motivación se fue pasando, y el modelo se replicará

hacia el interior de las fábricas, donde ciertos trabajadores se convirtieron en figuras clave para la organización de la indignación individual en colectiva. En este sentido, Daniel Yofra¹⁶ en Rosario y Ezequiel Roldán¹⁷ en Capital -quienes fueron secretario general y adjunto de la Federación respectivamente- asoman como referencias en sus respectivas plantas, tal como lo cuentan actuales delegados de Dreyfus y Cofco.

(...) fue el cabezón Yofra, la charla con él, de conocerlo y que el tipo te hable de las clases, de la clase trabajadora, yo ya era grande, no era un pibe y bueno, de ser solidarios, que es lo primero que nos enseñó y la necesidad de tener toda la planta unida y yo no era un referente, pero era el que más inquieto estaba en el sector mío con algún compañero más y bueno, él me ofreció qué me parecía arrancar de delegado en esa época [A10]

(...) tuvimos un iluminado (Ezequiel Roldán) que dijo tenemos que empezar a juntarnos porque esto no da para más, empezar a juntar a la gente, empezar a hablar, si bien no teníamos el trato, de confiar, porque vos no podés confiar en una persona que está dentro de la planta pero no tenés un diálogo [A4]

Aunque la elección formal de delegados ocurrirá posteriormente, en esta época ya empiezan a actuar los delegados de hecho, es decir compañeros que sin detentar todavía el cargo empiezan a entablar diálogo entre distintos sectores y trabajadores de la empresa.

¹⁶ Daniel Yofra proviene de una familia de dirigentes sindicales metalúrgicos, de hecho su padre y su tío estuvieron detenidos en la dictadura. Antes de comenzar en la militancia sindical había trabajado en una celulosa en Capitán Bermúdez, donde estuvo 5 años en los que se enfrentaron varios conflictos laborales sin que él tuviera una participación activa. En 1992 ingresa a trabajar a Dreyfus, donde inicia su experiencia en la organización sindical.

¹⁷ Ezequiel Roldán antes de ingresar a Nidera trabajó hasta 2001 como operario de la empresa de pollos Sapucay de Don Celar, sin vincularse en esta ni en sus experiencias laborales anteriores con la militancia sindical. De sus antecedentes familiares recuerda que “mi viejo era militante, fue delegado de telefónicos de Entel, después los compraron los gallegos, él renunció porque fue también una lucha perdida donde privatizaron todo, entonces él llegó un momento que no podía más, estaba muy solo y terminó renunciando y tenía ya como 30 años de servicio”.

Hubo en esta época algunas reuniones informales en los lugares de trabajo, pero por empresa no eran más de 10 trabajadores interesados y no resultaba fácil visualizar cómo *chispazos de gente* podían dar el paso hacia una participación colectiva, tal como relata uno de los delegados:

Fuimos (a la reunión) 10 la primera vez y yo te digo, yo fui las dos veces y no visualizaba lo que pasaba, porque vos lo escuchabas hablar y te parecía que podía ser, pero tratabas de visualizarlo y no entendías que la clase obrera se podía movilizar, yo no lo veía, no lo vivía, no lo sentía en mis compañeros y entonces ellos también sintieron eso y como dice Daniel siempre 'yo cuando fui me miraste dos horas y no hiciste nada, si yo me hubiese rendido ustedes no hubiesen entrado nunca' [A3]

En Cargill por ejemplo durante más de un año hubo sólo un delegado, el único afiliado al sindicato. En este contexto, los actuales delegados hacen una valoración positiva de quienes antes que ellos tomaron las banderas de la organización:

(...) nosotros tenemos que entender que la construcción fue con mucha paciencia hacia nosotros, nunca ningún reproche nada porque nosotros no fuimos los bolcheviques (...) [A3]

De todas maneras, la voluntad inicial de algunos estimuló a otros trabajadores a valorar positivamente la organización en el lugar de trabajo y la estabilidad y seguridad que la presencia sindical les daba, especialmente en aquellos trabajadores que habían tenido una trayectoria laboral fundada en el vínculo laboral precario, como recuerda un actual delegado de Dreyfus:

(...) Yo vengo también de muchos trabajos, arranqué a laburar a los 17 años siempre trabajo en negro en empresas contratistas o por agencia o contrato de 3 meses y que te echan. Entonces encontré un espacio donde ya no corrés peligro que te van a echar así no más, vos tenés una actividad sindical que te respalda ante cualquier reclamo, eso te motiva a hacer cosas, siempre y cuando vos también tengas ganas. [A5]

5 / LA GESTIÓN DEL DELEGADO: confianza, conciencia e identidad en y desde el lugar de trabajo

Las dimensiones objetivas y subjetivas, antes señaladas, que dieron pie a un incipiente impulso a la organización serán claves para entender la trayectoria que siguió la conformación y consolidación del cuerpo de delegados en las plantas. Será de interés de este capítulo desandar el camino que permitió que luego de las primeras medidas reivindicativas, aún inorgánicas, la organización se pusiera una meta superadora, a saber: transformar las paupérrimas condiciones a partir de *laburar la conciencia de los compañeros*. No obstante, en la práctica organizativa los trabajadores descubrieron que también se podía llegar al mismo objetivo a partir de generar confianza de las bases en sus representantes.

Las formas y alcances concretos que tomó la tarea del delegado dentro de las plantas, los procesos conflictivos que impulsaron y los logros alcanzados permiten acercarse a un relativo proceso de redistribución del poder dentro del espacio de trabajo, que resulta interesante a la luz de las características del modelo sindical.

Pero antes de ahondar en los ejes del capítulo resulta interesante una reflexión sobre la particular importancia política de la tarea de los delegados en la historia del movimiento obrero argentino. Uno de los rasgos más destacados y particulares de la estructura sindical argentina es el alto grado de penetración que alcanzó en los establecimientos laborales a través de la instauración de instancias de representación directa de los trabajadores (Doyon, 1984).

Los artículos pioneros del historiador Adolfo Gilly enfatizaron la importancia clave de la representación directa en el caso argentino, donde, como señala el autor

“cientos de miles, millones de trabajadores, durante dos generaciones realizaron el aprendizaje de las asambleas, de la lucha por la dignidad del trabajo, del enfrentamiento organizado contra el despotismo industrial. Decenas de miles de ellos fueron, alternativamente, delegados, miembros de comisiones internas, dirigentes sindicales, dirigentes y organizadores de huelgas, paros, movimientos. Aprendieron a discutir, a hacer volantes, a organizarse y comunicarse clandestinamente durante las dictaduras militares que sucedieron a la caída del peronismo en 1955, a parar el trabajo disciplinadamente, por millones” (Gilly, 1980: 150).

El mismo autor se referirá en su obra clásica *La anomalía argentina* al conjunto de instancias organizativas que funcionan en el lugar de trabajo, que no sólo se ocupan de normas salariales y normas de trabajo establecidas en los contratos colectivos, sino que asumen funciones más o menos desarrolladas de control del proceso de trabajo. Pero a su vez, dado su modo de existencia y de decisión, estas organizaciones celulares tienen capacidad de constituirse en el eje orgánico de un fenómeno que va más allá del conflicto inmediato entre capital y trabajo:

“el proceso de discusión colectiva y formación de la opinión y el consenso de la clase trabajadora sobre la política general del país y del Estado. Ese proceso habitual en la formación de la opinión obrera toma organicidad en ese periodo a través de la realización regular de asambleas y reuniones en el lugar de trabajo y de la adquisición del hábito de las asambleas y del control democrático —en el lugar mismo— de la aplicación de sus decisiones por sus representantes” (Gilly, 1986: 22).

Ese tejido específico de instancias organizativas no sólo ofrece un espacio posible para la opinión de la clase obrera, y se nutre de ella allí donde esa clase tiene su identidad profunda y diferenciada de los otros segmentos de la sociedad, sino que tiene potencial para constituirse en su expresión política y su formulación orgánica.

Un aspecto interesante que destacarán varios autores que se refirieron al fenómeno de los delegados (Gilly, 1986; Jelin, 1978; Basualdo, 2010; Ventrici, 2011) es que en el núcleo de la dominación celular, allí donde se asegura la extracción del producto excedente y la reproducción del

sistema, se introduce la política, la consideración y discusión de las cuestiones generales de la sociedad y de su Estado. Gilly dirá que

“el productor y el ciudadano, figuras cuidadosamente separadas en el orden jurídico fundante de la sociedad capitalista, se funden en una sola. Una anomalía se ha introducido en ese orden” (1986:23).

Las distintas formas en que los aceiteros organizaron la introducción de esta *anomalía* en el régimen fabril será materia de discusión del presente capítulo.

OCUPAR LA INSTITUCIONALIDAD Y CONSTRUIR ESTRATEGIAS: LA MASIVIDAD Y LA CONCRECIÓN COMO HORIZONTE

Los trabajadores más antiguos que hoy trabajan en Dreyfus ingresaron a la planta de General Lagos en 1992, época en que no había delegados y no existían por la zona otras empresas aceiteras, por lo tanto la fuerza de trabajo fue absorbida de otros rubros industriales. Muchos trabajadores que ingresaron venían de la empresa siderúrgica Acindar, y si bien no habían tenido participación previa en el sindicalismo, esa zona del cordón industrial se caracterizó por una tradición de militancia muy activa en otros momentos de la historia nacional reciente.¹ Por eso es pertinente la reflexión de Daniel Yofra sobre la transmisión de experiencias y la influencia del contexto, que en parte podría explicar por qué los trabajadores aceiteros de Rosario fueron los primeros en elegir delegados:

(...) uno de la historia no se puede abstraer, siempre hay alguien que te la cuenta, y a la mayoría le ha rozado la historia del cordón industrial, de Villa Constitución, San Nicolás, Arroyo Seco (...)

¹ En el caso de Santa Fe, el proceso más representativo es el que tuvo lugar en la seccional Villa Constitución de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), en donde logró constituirse una dirigencia opositora a la poderosa conducción nacional, a partir de lo que se produjeron fuertes disputas entre 1969 y 1975, tanto con el oficialismo del sindicato como con las patronales, que eventualmente operaban como aliados estratégicos frente a los protestas de la organizaciones de base que sobrepasaban a las dirigencias (Santella y Andujar, 2007).

El despido de un compañero -delegado de hecho- a raíz de una protesta colectiva para no ir a trabajar un feriado aceleró en los aceiteros la necesidad de tener representantes oficiales, con fuero sindical. Aunque a las elecciones le faltaba un año más para realizarse, la idea era adelantarlas, y la oportunidad se abrió a partir de la debilidad en que se encontraba el sindicato de Rosario, donde había renunciado el secretario general y otros miembros de la comisión directiva habían vuelto a las plantas.²

Finalmente lograron adelantar las elecciones y Daniel Yofra asumió como delegado el 15 de diciembre de 1993. El grupo de afiliados que lo respaldó más activamente en ese momento estaba compuesto solo por los 16 trabajadores, los mismos que habían empezado a hacer los primeros movimientos clandestinos para quejarse por el no pago de las horas extras, tal como se abordó en el capítulo precedente.

En Dreyfus estos momentos iniciales fueron muy importantes para consolidar al grupo, mientras que Nidera también experimentó un afianzamiento de las confianzas en el lugar de trabajo, pero el secreta-

² Es interesante cómo se desarrolla una organización subterránea, y una vez consolidada, existe un catalizador que visibiliza la organización. A su vez, esto encuentra ciertos puntos de coincidencia con otras experiencias organizativas, como telefónicos y metrodelegados:

“ Este activismo disperso se fue organizando en un marco de clandestinidad. En esas reuniones confluían los pasantes más movilizados y aquellos delegados del sindicato que habían estrechado vínculos en las propias oficinas en el lugar de trabajo, formador de experiencia política por excelencia. Precisamente la confluencia en este espacio permitirá recuperar, por medio de los delegados con mayor antigüedad, una tradición de lucha expresada en prácticas, corpus ideológico y herramientas de acción amalgamada y resignificada a la luz de las nuevas condiciones de trabajo y los nuevos dispositivos de sometimiento desplegados por la empresa.” (Montes Cató, 2017:130).

“ Frente a los nuevos regímenes disciplinarios, de corte fuertemente coercitivo fueron en ambos casos los jóvenes quienes impulsaron la composición de colectivos para resistir este avance, y ambos también tuvieron que atravesar un período inicial de armado de la organización en un marco de clandestinidad para evitar las represalias” (Montes Cató y Ventrici, 2010: 118).

rio general de la Federación en ese momento, que también era trabajador de Nidera y secretario general del sindicato Capital, continuaba siendo una traba para efectuar las tareas sindicales normales de un delegado, como realizar asambleas y sesionar.

El motivo principal era la fuerte concentración del poder que persistía y que daba continuidad a diversas prácticas para desalentar la organización, tal como expresan los relatos:

Empezamos a organizar, acá (local del sindicato) estaba tomado por patovicas teníamos que venir a sesionar y no te dejaban subir al sindicato [A2]

(...) nosotros comenzábamos a formar algo, que éramos pocos, pero también estaba la burocracia del otro lado, y algunos compañeros nos decían 'ustedes están locos, qué van a hacer, se van a enfrentar a éstos que hace 24 años están' y bueno, nosotros corrimos esos riesgos, de también perder la vida [A9]

Una diferencia de las dirigencias presentes en las empresas aceiteras respecto a otros sindicatos, por ejemplo la conducción de la UTA en subterráneos, es que en las empresas aceiteras la burocratización, la fuerte concentración de poder y control se daba en los cargos superiores, quedando las instancias intermedias o de base relativamente por fuera del férreo control.

Esto no significa que los delegados que existían fuesen independientes, de hecho todo lo contrario: habían sido puestos a dedo por las dirigencias, respondían a ellas y tenían un actuar *propatronal*, como señalan los propios trabajadores. Pero el escenario más habitual era que no existieran representantes en el lugar de trabajo, por tanto el eslabón de la organización de base mantenía la mayoría de las veces una situación de vacancia, lo que implicaba indefensión ante las empresas, pero también significó que en ese lugar -el de la representación de base- no lograra sedimentar y consolidarse completamente una estructura burocrática articulada.

Por este motivo fueron las primeras posiciones en las que los trabajadores empezaron a intervenir, ya que implicaba involucrarse sin me-

diar mayor resistencia que el escollo inicial de conseguir que se pudieran llevar a cabo elecciones sin represalias y sortear los mecanismos intimidatorios de la burocracia que, como ya se indicó, aún pervivían. Primero se trabajó en garantizar la existencia de las distintas instancias de representación donde no las había y *ocupar el espacio* con trabajadores concientizados, con lo cual se inauguraba la representación en el punto de producción o se desplazaba a antiguos representantes deslegitimados.

A diferencia de lo que ocurrió en otros gremios donde, como se dijo, la burocracia sindical controlaba completamente los cuerpos de delegados,³ los aceiteros desde el principio tuvieron la posibilidad de posicionarse a la organización de base con un sello distintivo: ser un espacio idóneo para discutir y decidir todo lo relativo a las condiciones de trabajo. Así se pudo desarrollar desde el inicio en los cuerpos de delegados un carácter democrático y abierto del espacio, ya que a nivel de lugar de trabajo no tenían, como se dijo, una estructura consolidada con la cual confrontar. Esto marcó la pauta de lo que fueron los primeros años de conformación y trabajo del cuerpo de delegados, y también permitió que los caminos de construcción política sindical fueran diferentes a los vivenciados por otras experiencias organizativas antiburocráticas.

³ Una referencia de esta situación se puede encontrar en los primeros años de organización antiburocrática en los delegados del SUBTE. Al respecto es claro el relato de una delegada: “[En el conflicto de febrero del 97] diez personas paramos. Y convencimos a los que iban llegando a ese sector, que durante todo el día eran 70, de que a medida que fueran llegando, se fueran sumando. Pero la decisión fue tomada por 10 personas, más los 3 delegados que estábamos ahí [...] era imposible, impensable, que el cuerpo de delegados se reuniera, o todos los laburantes de los distintos sectores se reunieran y tomaran una medida de conjunto. Era impensable porque el cuerpo de delegados estaba controlado por la burocracia. Las reuniones plenarias eran todas de ellos. Terminaban ganándolas todas” (Ventrici, 2011).

Construir la instancia de representación, darle un carácter democrático⁴ y tener delegados fue un primer paso, imprescindible, pero que se podía volver estéril si no se lograba impulsar la participación, ya que la masividad para las instancias de base constituye un primer resguardo contra los embates diversos que pretendan deslegitimarlas.

En Dreyfus, el trabajo de Daniel Yofra como delegado y los otros trabajadores que iniciaron el proceso de ocupación institucional logró aumentar la afiliación de 16 a 25 miembros, lo que fue todo un logro para fines de la década de 1990, cuando la tendencia de los sindicatos era precisamente la contraria. De todas formas, en una planta de 250 obreros el número seguía siendo muy marginal, por eso desde un primer momento los nuevos representantes se pusieron como una meta urgente y prioritaria convencer a otros compañeros. La interpelación al trabajador no era todavía tanto desde la conciencia ni la confianza, sino centrada en que la organización sindical podía ofrecer mejores condiciones que las patronales, aunque sin caer en la posición de convertirse en un sindicato proveedor de servicios, más bien apuntando a facilitar las condiciones para hacer fuerte a la organización laboral.

La vocación de masividad que imprimió Daniel Yofra a su trabajo fue a la larga muy formativa para otros trabajadores que comenzaron a interesarse en participar formalmente en la estructura sindical y ocupar así puestos de referencia en sus plantas. Al respecto, un delegado de Car-

⁴ “La experiencia reciente de algunos casos testigo en diferentes sectores de actividad señala que la disputa por la conservación del poder por parte de dirigencias perpetuadas en las cúpulas impone una dinámica institucional que clausura cualquier posibilidad de procesar y mucho menos de integrar los procesos relativamente renovadores que puedan surgir dentro del propio gremio, que directamente son combatidos porque se interpretan exclusivamente como una amenaza a los núcleos de poder históricamente afianzados. En este marco, la cuestión de la democracia sindical podría pensarse como una clave interpretativa pertinente para replantear el modo de construcción de las organizaciones sindicales actuales y las oportunidades de reformulación de esas dinámicas de concentración del poder” (Montes Cató y Ventrici, 2011: 40).

gill recuerda una charla informal sobre la importancia de la masividad para obtener respeto de las empresas:

Nosotros teníamos 80 afiliados, habíamos logrado tener 100, teníamos el 50 % de los afiliados. Yo soy delegado y me acuerdo de la primera vez que me junto con Daniel le digo 'queremos esto, esto' y Daniel me dice: 'no es lo que quieren, ustedes vayan a buscar a la gente, necesitan tener a la gente, les faltan 150', encima la mayoría era de limpieza y producción (los que faltaba afiliar). 'Cuando pares la planta ahí recién te van a dar bola, mientras tanto no te van a respetar' [A3]

En Nidera la estrategia de un grupo reducido de trabajadores fue ir sector por sector hablando con los efectivos, porque los trabajadores contratados por agencia no podían opinar sin exponerse al despido, como se dijo en el capítulo 4. El objetivo era captar voluntades disidentes individuales que tuvieran cierta afinidad e interés por la organización y el resultado fueron 20 trabajadores que se juntaron. La elección de los representantes de base en este caso implicó no crear la figura del delegado, sino desplazar a uno puesto a dedo por el sindicato.

Los 25 trabajadores de Dreyfus más activos, ya identificados por los jefes de personal como las *ovejas negras*, se reunían a sesionar en la casa de un trabajador y rápidamente se consagraron lazos de fraternidad que los llevaron, por ejemplo, a decidir comprar entre todos los de un turno un auto para facilitar el traslado, y luego las reuniones continuaron para comprar una *Traffic* que sirviera a todos, ya que el transporte público los dejaba en la ruta y debían caminar varios kilómetros para llegar a la fábrica. Otra práctica habitual era reunirse informalmente, a tomar mate con las familias de los trabajadores, ya que los recién electos delegados se daban cuenta que muchos no querían participar por oposición familiar. Así lo recuerda Daniel Yofra:

Si vos no le explicas a la mujer, a la madre o a la novia cuál es la necesidad que el compañero participe, no lo va a entender, porque el compañero si se lo dice friamente 'me invitaron a participar en la lista', la primera reacción es 'no, qué te vas a meter, después te dan la espalda, son todos iguales', lo sé porque a mí me lo decía mi familia (...).

En Dreyfus este tipo de autogestión primigenia, que devino estrategia obrera -desde comprarse un auto hasta tomar como una tarea sindical convencer a las familias o ir puesto por puesto de trabajo explicando la importancia de la organización-, sirvió para cortar los circuitos prácticos que dificultaban a los trabajadores integrarse a un colectivo, y a su vez fue un ejemplo para plantas que se organizaron formalmente con posterioridad, como Cargill VGG que tenía muy aceitados los mecanismos de cooptación de los trabajadores al punto que les proveía buses de acercamiento y luego era habitual el uso de ese argumento para evitar discutir mejoras salariales.

Más allá de las trayectorias específicas de cada planta respecto a la organización, que estuvieron relacionadas con la propia composición de la fuerza de trabajo y la coyuntura social y política que enfrentaba el país, un tópico común en las tres empresas, como se señaló, fue la necesidad de conseguir afiliados. En este sentido, una primera tarea urgente y fundacional de la trayectoria que posteriormente seguirán los cuerpo de delegados fue construir la confianza en el delegado y validarlo como representante de los trabajadores y no vocero de las políticas empresariales.

Desde el principio hubo entre los trabajadores la certeza de que para lograr la confianza de las bases era necesario mostrar hechos concretos, lo cual implicaba luchar contra las malas condiciones de trabajo pero también marcar una diferencia respecto a cómo se manejaban las conducciones sindicales anteriores. Así lo recuerda un delegado actual de Nidera que estuvo desde los inicios de la organización:

La gente tenía miedo de perder el trabajo, fue mucho tiempo de convencer a la gente, de traerla para este lado. Con palabras no convencen a nadie, hay que mostrarlo en los hechos [A4]

En Nidera, el grupo inicial de 20 trabajadores creció a 30 luego de la primera medida de fuerza: un paro de 9 horas para exigir el pago del cuarto turno. Aunque todavía no estaban afiliados al sindicato, este intervino y se logró la resolución positiva de la demanda. Así, la novel organización obtuvo su primera victoria concreta, pero además cons-

tató por primera vez la fuerza de una potencia inexplorada hasta ese momento: parar la producción para hacer valer derechos.

La perspectiva de análisis de la presente investigación pretende indagar justamente en estos procesos de construcción de prácticas y estrategias sindicales entendidas como fenómenos políticos con autonomía relativa (Duhalde, Montes Cató y Rouxel, 2018; Montes Cató y Ventrici, 2015, Ventrici, 2013; Abal Medina et al, 2009; Montes Cató y Ventrici, 2009; Torre, 2004), derivada de la particularidad de sus procedimientos internos, que se enmarcan en una relación social con una especificidad propia, como se abordó en el capítulo 3 a partir de situar el eje en el lugar de trabajo.

“NO BUROCRATIZARSE” COMO DEFINICIÓN OPERATIVA Y POLÍTICA

Retomando la conformación de los cuerpos de delegados en las plantas, es muy interesante el proceso de discusión y definición del carácter que debía tener esta nueva construcción. Tanto en Dreyfus como en Nidera y Cargill fue común la alusión a *no burocratizarse* como aspecto prioritario. La expresión a nivel teórico tiene diversos abordajes, matices y precisiones, algunos de los cuales serán retomados en el presente capítulo. Pero cabe aclarar que se dará especial relevancia a la definición que los propios trabajadores dan en términos concretos, como un referente empírico frente al cual definirse y tomar cursos de acción prácticos. La preferencia por este abordaje surge de la experiencia del trabajo de campo, que relevó que para los trabajadores *no burocratizarse* tenía un significado bien concreto para delimitar alianzas y modos de ser en el espacio fabril, y les permitía trazar en forma clara una frontera con ciertos sectores sindicales que el sentido común obrero identificaba como *burócratas*.

Que el delegado esté presente todos los días en la fábrica, *trabaje a la par del compañero*, no esté *deambulando por ahí*, que no esté *sentado en el sindicato*, que sea un *laburante igual que todos* eran demandas que los mismos trabajadores que hoy ocupan puestos de delegados le hacían a sus representantes. La fórmula de la renovación o formación de los

cuerpo de delegados fue entonces tomar estas críticas, revertirlas e incorporarlas en la cotidianidad del delegado.

(...) lo más importante es que el compañero te respete, digamos, porque primero sos un laburante igual que él que vas todos los días a laburar y aparte te tomás tu tiempo adentro de la fábrica para ir sector por sector dependiendo a veces discutiendo temas de seguridad, temas salariales o de la política en general [A5]

Como en estos momentos iniciales era muy importante conseguir la validación de la figura del delegado, *marcar presencia* fue el tópico principal. Muchos nuevos delegados presa de la inexperiencia quisieron ejercer su tarea apegados a la formalidad, lo que en algunos casos podía contravenir este afán de dar visibilidad. Al respecto es ilustrativa la experiencia de un delegado en su primer mandato:

Se empezó a leer la ley sindical y en una parte dice que la empresa le tiene que dar un lugar físico al sindicato. Daniel estaba en la fábrica todavía laburando y yo voy y le digo 'voy a pedir un lugar...' entonces el tipo me dijo 'no, qué te querés acovachar ahí, los compañeros te tienen que ver, qué, te querés esconder' pero lo mío era para tener algo organizado, pero Daniel me dice 'no, vos tenés que caminar adentro de la fábrica, ir a todos los sectores, hablar todas las necesidades que tienen los compañeros, todo'. Listo, nunca más, ahora caminamos como enanos todo el día adentro de la fábrica y tiene razón porque el compañero que no te ve, no sabe (...) [A10]

La idea de los representantes aceiteros como *personas comunes* se expresa en un conjunto de características cotidianas que a la larga tiene un gran valor en la construcción colectiva. En buena medida, la convivencia con formas organizativas anteriores les dio a los trabajadores la perspectiva de aquellos modelos y rasgos que no querían repetir cuando tuvieran oportunidad de organizarse. En ese sentido se entiende la reflexión de un representante gremial, quien expresa una crítica a la diferenciación económica que se produce entre representantes y representados:

Se olvidan de lo que fueron, si sos laburante, tenés que vivir como laburante, no podés vivir como empresario, te pusieron tus compañeros donde estás. Se olvidan y viven como empresarios y piensan como empresarios.

Nosotros vivimos como laburantes y pensamos como laburantes, esa es la diferencia [A2]

A partir del trabajo de campo realizado, la idea de *burocratización* se abordará en función de su impacto en la conformación y legitimación de los delegados, quienes se plantearon en primer lugar revertir los rasgos negativos que se asociaban a esta figura en el imaginario de los trabajadores aceiteros.

Pero previamente a este recorrido, se desarrollarán las posturas clásicas sobre la burocracia sindical y las discusiones de sus causas, características e impacto en las organizaciones sindicales. Un segundo eje de esta discusión será examinar los presupuestos implícitos en la mirada sobre la burocracia sindical a partir de la cuestión de la conciencia/confianza. Por último, se plantearán algunas hipótesis que se vinculan de mejor manera con los emergentes surgidos del trabajo de campo y que en parte difieren de lo planteado por las posturas clásicas.

La tendencia a la burocratización de las cúpulas sindicales fue un emergente analítico prominente en los estudios de teoría socialista del siglo XX, ya que desde ahí se pretendía explicar las reservas y factores problemáticos que habían sido identificados un siglo atrás por Marx y Engels.

No obstante, la teorización posterior no dejó de tener en cuenta que para el momento específico en que escribieron los autores, los sindicatos como organizaciones de lucha económica de los trabajadores aún no habían adquirido un grado considerable de desarrollo, lo cual explica que el análisis de los conflictos obreros haya sido presentado por Marx y Engels en relación directa con el curso general de la lucha de clases, proceso que da lugar a la formación del proletariado en clase y, mediando la crisis general del capitalismo, a la superación del modo de producción capitalista. Esta posición será complejizada a nivel teórico por los debates posteriores dentro del materialismo histórico, en función de la observación del comportamiento empírico de la organización dentro de los lugares de trabajo. Una parte de este debate ya fue presentado en el capítulo 3, mientras que las posturas específicas en

torno a la burocratización serán desarrolladas en la presente exposición.

INTERPRETACIONES PESIMISTAS DEL SINDICALISMO Y EL APOORTE DE GRAMSCI

Marx y Engels, a quienes Hyman (1978) identificará con una interpretación optimista de la organización sindical, tendrán una opinión de su rol a nivel salarial pese a que, como se señaló, esta herramienta no había desplegado su completo desarrollo especialmente porque aún persistían sindicatos de oficios. De todas formas, dirán que si tal organización no existiera los capitalistas reducirían los salarios durante las recesiones económicas aún más severamente y no compensarían estas reducciones cuando el mercado mejorara. Pero también visualizaron, a partir de las diversas fases del desarrollo del movimiento obrero inglés, que de hecho se había producido una desviación de la función que habían atribuido originalmente a las organizaciones sindicales.

Para explicar la ausencia de actividad revolucionaria utilizaron tres argumentos principales. En primer lugar, los sindicatos existentes no representaban a toda la clase obrera, sino a una “minoría aristocrática” de “obreros privilegiados” capaces de obtener concesiones materiales que en principio eran inalcanzables por los obreros en general. Una segunda explicación de la falta de actividad revolucionaria de los sindicatos la encuentran los autores en la corrupción material e ideológica de los líderes, lo cual era posible a causa de la pasividad de las bases. Esto conduce al tercer argumento de Marx y Engels: el aburguesamiento de la clase obrera como consecuencia de la posición monopólica que ocupaba el capitalismo inglés en la economía mundial. Estos tres factores se suponían transitorios, y se consideraba que explicaban la falta de iniciativa revolucionaria en el país donde el sindicalismo tenía sus raíces más profundas.

Desde la muerte de Marx y Engels, el desarrollo tanto del sindicalismo como de la sociedad capitalista socavó la credibilidad de las tesis simples propuestas en los primeros escritos que identificaban las potencia-

lidades revolucionarias del actor sindical. Por eso el eje de la discusión de las corrientes de mayor influencia en el siglo XX a nivel de teoría sociológica de las organizaciones sindicales se centró en los aspectos del sindicalismo que parecen inhibir cualquier desafío franco al capitalismo.

Destacan tres líneas diferentes de análisis, que Hyman encuadra como la interpretación pesimista del sindicalismo, y pueden clasificarse como teorías de la integración, de la oligarquía y de la incorporación. Sus exponentes principales son respectivamente Lenin, Michels y Trotsky.

Lenin, en su obra clásica *¿Qué hacer?* (1977), señala que los sindicatos, al ser capaces de lograr sus objetivos económicos dentro del marco del capitalismo, muestran una tendencia natural a integrarse al sistema. El análisis de Lenin sobre el papel de los sindicatos dentro de la sociedad capitalista coincide con el interés de Michels en el funcionamiento interno de las organizaciones laborales. En su libro *Los partidos políticos* la tesis básica es que el movimiento obrero, a pesar de sus orígenes y objetivos democráticos y antiautoritarios, es tan propenso como otras organizaciones a una “regla férrea de la oligarquía”.

Para sostener su posición, argumentaba que era imposible que los sindicatos operaran en base a una democracia directa, ya que la dirección de las negociaciones y de las huelgas requería de una organización conducida por funcionarios con experiencia y conocimientos especializados. Sostenía que los líderes sindicales, aun cuando estuvieran sometidos a reelecciones regulares, gozaban de una permanencia virtual en el cargo en primer lugar porque desarrollaban una pericia considerable que los hacía inamovibles o al menos difíciles de reemplazar. En segundo lugar porque los trabajadores de base tendían a aceptar que los líderes investidos con determinadas funciones poseían un “derecho consuetudinario” a su cargo, cayendo con frecuencia en un virtual culto de veneración al héroe. Y como tercer argumento argüía que

“cuando los líderes no son personas de medios y cuando no tienen otras fuentes de ingresos se aferran firmemente a sus puestos por razones económicas (...) la pérdida del puesto sería un desastre financiero y re-

sultaría casi imposible que volvieran a su antigua forma de vida” (Michels, 1972: 11).

Estos rasgos fueron especialmente visibles en los primeros años de organización aceitera, donde los trabajadores de base, menos vinculados en un primer momento con la organización y sin tradición de militancia, cuestionaban enfrentarse a los líderes sindicales, *que están hace 24 años* [Ag]. En este caso la pasividad de las bases podía entenderse desde un lugar que daba cierto valor a la antigüedad, aunque también fue un emergente recurrente del trabajo de campo la alusión a la tarea sindical como dificultosa, como algo *de lo que hay que saber*.

En este sentido, y siguiendo con Michels, el control oligárquico se ve reforzado por la apatía de la masa, al mismo tiempo que los líderes sindicales tienden a desarrollar un estilo de vida “pequeño burgués” y la diferenciación social tiende a traducirse también en términos ideológicos, perdiendo los líderes por completo el sentido real de solidaridad con la clase de la que han salido. A este fenómeno Marx y Engels lo identificaron con la corrupción moral e ideológica de los líderes, reforzada por la pasividad de las bases.

Los análisis de Lenin y Michels se concentraron esencialmente en las consecuencias *impretendidas* que tenían en el comportamiento de los sindicatos la dinámica organizativa interna y su papel dentro de la sociedad capitalista. Trotsky, al escribir en un contexto social y político muy diferente, añadió otra perspectiva consistente en una estrategia *activa y deliberada* por parte del gobierno y la industria para castrar la amenaza que el sindicalismo llevaba consigo. El dinamismo que adquirieron los diversos modos de fragmentación que fueron aplicados a los trabajadores aceiteros y reseñados en el capítulo anterior puede ser leído en concordancia con esta estrategia.

En *¿Adónde va Inglaterra?* (1974), Trotsky afirmaba que las coaliciones de obreros representaban implícitamente un reto a la estabilidad política del capitalismo; sin embargo, veía que esta evolución estaba obstaculizada por la ideología conservadora de los líderes sindicales. La tesis de la incorporación está implícita en este argumento, a saber, que los

líderes sindicales, al haber adquirido autoridad sobre sus miembros, son utilizados para colaborar con el capitalismo en el control de los obreros.

La tendencia a la constitución de un liderazgo sindical burocratizado aparece en estas perspectivas como un factor central para explicar por qué los sindicatos no constituían organizaciones que pudieran fomentar y alentar un cambio revolucionario. Esta línea de argumentación centrada en la burocracia sindical tuvo influencia y desarrollo posterior por parte de otros autores como Charles Wright Mills, quien consideraba que

“el sindicato asume gran parte del trabajo de la compañía con el personal y se convierte en un agente disciplinador de la base (...) compañía y sindicato son agentes disciplinadores mutuos y ambos disciplinan a los elementos descontentos entre los empleados sindicalizados” (Wright Mills, 1948: 224- 225).

Aunque para los trabajadores aceiteros es parcialmente verificable este análisis, especialmente en la forma de actuar del sindicato de Capital Federal, que por ejemplo intervino en la primera acción de protesta de los trabajadores de Nidera (un paro de 9 horas) pese a que éstos no estaban afiliados, una crítica a la mayor parte de estas perspectivas es que no explican por qué las bases no se opondrían, quedarían inmóviles o consentirían el surgimiento y la consolidación de estos liderazgos no representativos, ni cómo éstos podrían sostener su legitimidad a lo largo del tiempo.

En torno a los planteos de Michels, Hyman también expresa una crítica que apunta a la posibilidad efectiva de realización de la “ley férrea de la oligarquía”, ya que el funcionario sindical, dice Hyman, no puede eliminar completamente la “rebelión” sin convertirse a sí mismo y a su organización en redundantes. Por eso su labor en realidad consiste en mantener un frágil equilibrio entre la queja y la satisfacción, entre el activismo y el reposo. Esta forma de manejar las relaciones en el lugar de trabajo también fue incorporada dentro de la cotidianidad de los cuerpos de delegados. La diferencia es que no tuvo como objetivo con-

trolar a la fuerza de trabajo para mantener la alianza con los empleadores, sino que más bien su *leitmotiv* fue abordar las estrategias que más se ajustaran a la composición de su base obrera, en sintonía con las estrategias situadas que ya fueron reseñadas en el capítulo 3.

La interpretación de Hyman en respuesta al planteo de Michels es que si el descontento y el conflicto excesivo quebrantan las relaciones de contratación establecidas (que Gramsci llamará legalidad industrial), la pasividad excesiva no es menos problemática porque priva la institución sindical de su razón de ser básica.

Antonio Gramsci (1973) continuó el análisis del impacto de la burocratización, pero incorporó dos dimensiones fundamentales: sus tesis consejistas, que se emparentan con el movimiento de delegados de base que recorrió una parte de la industria inglesa y que permiten pensar la compleja relación entre sindicatos y organizaciones de base; y la contradicción no resuelta entre la estructura sindical basada en los oficios y la emergencia de organizaciones fabriles con un principio diferente de organización.

Pero antes de indagar plenamente en estas dos condiciones es preciso mostrar los rasgos que el autor atribuye a la estructura sindical y sus líderes. Gramsci desarrolla el concepto de sindicato como organización que pugna por la negociación colectiva del precio de la fuerza de trabajo, que hemos visto en Marx y Engels. Esto comporta un avance sustancial de los trabajadores, ya que es resultado de una larga etapa de luchas mediante las cuales los proletarios van superando la competencia y el individualismo de un mercado de trabajo que los enfrenta. Sin embargo, dirá que la conformación en clase sigue las reglas impuestas por la burguesía; así, la formación sindical expresa la fuerza colectiva del salario, pero al trabajador lo representa en tanto vendedor individual de una mercancía. Respecto a la forma de organización partidaria, dirá que el partido socialista representa la conquista de la ciudadanía democrática, que incluye el conjunto de protecciones y libertades legales antes vetadas a los trabajadores. Ambas conquistas se encuentran aún dentro del terreno del sistema democrático burgués, en

tanto la forma de organización sindical y partidaria sigue el principio de asociación de individuos-ciudadanos.

Además, Gramsci recalca el peso que en este contexto ha alcanzado el proceso de burocratización, al nivel que los sindicatos se transformaron en un aparato que obedece leyes propias y devino ajeno a los obreros, quienes

“(…) comprenden que su voluntad de potencia no consigue hallar expresión, en un sentido neto y preciso a través de las actuales jerarquías institucionales (...) los obreros se irritan por esas condiciones de hecho, pero se ven individualmente incapaces de modificarlas; las palabras y la voluntad de los hombres individualmente son muy poca cosa de cara a las férreas leyes inherentes a la estructura funcional del aparato sindical” (Gramsci, 1973: 35-36).

Estas férreas leyes que dan su cohesión al sindicato son coincidentes con las desarrolladas por Michels, expuestas previamente.

Por otra parte, los líderes sindicales, “expertos burócratas”, defienden la legalidad industrial (contratación colectiva) bajo premisas muy similares a los propietarios. Así no universalizan el acto de rebelión del obrero contra la disciplina capitalista como rebelión, sino como materialidad del acto que puede ser en sí y por sí trivial. Por este motivo, los sindicatos no pueden, para Gramsci, ser la base del poder proletario, ya que siguen el camino del compromiso y la disciplina necesaria para concretar y hacer respetar acuerdos con las patronales. En la medida en que el compromiso es visto como permanente, la disciplina comienza a controlar a los trabajadores. Dirá Gramsci que colabora con este panorama el que los sindicalistas pretendan universalizar y perpetuar la legalidad, desconociendo que es sólo un compromiso necesario de cumplir mientras las relaciones de fuerza sean desfavorables a la clase obrera.

El autor diferencia al partido y a los sindicatos⁵ de las instituciones que constituyen los centros de la vida proletaria (la fábrica con sus comisiones internas, los círculos socialistas, las comunidades campesinas), sobre los que hay que trabajar directamente, ya que abordan al trabajador como productor y no como asalariado, que es lo que hace el sindicato.

De los centros de vida proletaria interesa subrayar especialmente lo relativo a las comisiones internas (CI), que para Gramsci son órganos de democracia obrera presos de las limitaciones impuestas por los patrones. Por esto hace una distinción entre lo que son las comisiones internas y lo que deberán ser hacia el futuro:

“hoy refrenan y limitan el poder del capitalista en la fábrica y desarrollan funciones de arbitraje y disciplina” (Gramsci, 1973: 22).

Pero fiel a su horizonte socialista plantea que, una vez desarrolladas y enriquecidas, deberán ser los órganos de poder proletario que sustituyan al capitalista en todas sus funciones de dirección y administración.

No obstante, más allá de la proyección que Gramsci atribuye a las comisiones internas, las funciones que efectivamente realizan no son necesariamente equivalentes a la perspectiva de las mismas como células del estado obrero. De hecho, Gramsci advierte en ellas dos facetas contradictorias en el marco del desarrollo del proletariado, ya que representan las funciones sindicales en la fábrica pero también la posibilidad de un nuevo poder político basado en las fábricas, que trasciende el marco de la legalidad alcanzada por los sindicatos.

⁵ Gramsci dirá que ambos son “instituciones privadas y públicas del estado democrático-parlamentario”. Cabe subrayar esta expresión porque constituye lo que Gramsci conceptualiza posteriormente como *hegemonía*. La hegemonía de la clase dominante se ejercerá en base a instituciones civiles y políticas, que representan líneas de trincheras en la guerra de posiciones. Estas instituciones implican una serie de mediaciones del estado, que se sitúa en una sociedad (occidental) más compleja (Gramsci las llamará “superestructuras de la sociedad civil”).

Para suplir esta contradicción, Gramsci irá desplazando la función de las comisiones internas hacia los *consejos obreros de fábrica*, que se organizan directamente en la producción y a los cuales les atribuye más plenamente la capacidad de reunir la voluntad de potencia obrera y ser la base del poder proletario. En el curso de la primera guerra mundial,⁶ Gramsci elaboró las tesis que postularon, bajo la impronta de los soviets rusos, a estos consejos como la organización del nuevo poder que debía elevarse a Estado, como superación del sindicato y de un partido obrero atrapado en las instituciones de la democracia burguesa (Santella, 2008).

Si los sindicatos quieren mantener la legalidad industrial, los consejos quieren justamente su opuesto: romperla e instalar una nueva, fundada en el control del proceso fabril por parte de los trabajadores en cuanto productores. Se plantea entonces el problema de precisar las relaciones entre ambas instituciones.

Las estructuras sindicales establecen una relación de jerarquía con los consejos, dirá Gramsci, utilizándolos como correas de transmisión de la lucha sindical. Pero lo que ocurre es un choque entre instituciones, porque el consejo hace suya la fuerza de representar directamente a los trabajadores en la unidad dada por las relaciones de producción (fábricas), mientras que los sindicatos los representan divididos en oficios, y sobre la base de la adhesión individual, no colectiva.

LOS INTERESES COLECTIVOS EN EL MARCO DE LAS ORGANIZACIONES

Aquí es necesario introducir un matiz en la teorización de Gramsci, quien trazó una división tajante entre las funciones de sindicatos y

⁶ El fin de este conflicto bélico (1914-1918) implicó una coyuntura crucial para las organizaciones obreras. Entre 1919 y 1921 una ola de huelgas, ocupaciones y protestas que recorrió Italia impulsó un crecimiento impresionante de las organizaciones proletarias. En la mayoría de los países europeos el porcentaje de afiliación se duplicó en el lapso comprendido antes y después de la primera guerra mundial.

consejos según vimos hasta el momento. En primer lugar, planteamos que si el sindicato fuera externo a la producción, y si no tuviera organizaciones directas en las unidades de producción, no resultaría claro entender de qué forma garantizaría la disciplina sindical y la disciplina laboral propias de la legalidad industrial. Kelly (1988) señala al respecto que lo que Gramsci no podía concebir era que los consejos de fábrica, como formas organizativas o como movimientos políticos, devinieran parte integrante del “gobierno” de la fábrica, a través de los convenios colectivos.

La acción sindical en el marco de la legalidad industrial contempla dos aspectos comprendidos en la negociación de la fuerza de trabajo. Por un lado, la estrategia de lucha sindical tiene por objetivo garantizar el funcionamiento de la ley de los salarios, imponiendo un nivel salarial acorde con el valor económico y moral de la fuerza de trabajo. Este aspecto se vincula con la negociación del valor de cambio de la mercancía fuerza de trabajo en la esfera del intercambio. En el ámbito aceitero, como vimos, este aspecto aunque insatisfactoriamente cubierto, dado que no se negociaba siempre en perspectiva de las mejores condiciones de venta de la fuerza de trabajo, fue el que recibió más atención por parte de las dirigencias sindicales.

La otra parte de la negociación de la fuerza de trabajo debía ocurrir en la esfera de la producción, donde la acción sindical “negocia” complementariamente el valor de uso, es decir el gasto de energía de trabajo que, expresado en las modalidades de trabajo, determina la intensidad de la jornada y la productividad del trabajo.

Como ya dijimos, la representación sindical en los lugares de trabajo estaba diezmada por la inexistencia o ineficacia de los espacios de base, lo que implicaba que este segundo aspecto no se llevara a cabo. Esto se tradujo para los aceiteros en las condiciones diversas de explotación que ya fueron desarrolladas con anterioridad.

El intercambio de la mercancía-fuerza de trabajo y su uso en el nivel de la producción se relacionan mutuamente, y en ambos niveles se establece una negociación conflictiva propia de la relación de intereses

opuestos. Las relaciones de fuerza en torno a este conflicto dentro de las unidades productivas variarán en cada caso dependiendo del contexto de las luchas en la sociedad.

En este sentido, lo que ocurrió con la organización aceitera de base se puede asimilar precisamente a aquello que Kelly apunta que Gramsci no contemplaba como posibilidad, a saber, que estas se incorporaran como parte del gobierno en la fábrica.

Así, las organizaciones sindicales de fábrica adquieren una función específica en la concreción de la legalidad industrial desde las secciones de trabajo. Para ampliar la definición de esta legalidad, que Gramsci entendía como acotada a la negociación de la contratación colectiva, es decir anclada en el valor de cambio, Hyman (1978) cita al historiador Cole para plantear que la contratación colectiva no se limita a salarios y horarios, sino a cualquier punto de divergencia entre patronos y empleados que surja en el departamento. Cole agrega que en este proceso se pueden plantear otro tipo de exigencias, que la discusión se convierte en el derecho a interferir, y que se abren nuevos ámbitos de jurisdicción industrial.

En este contexto, la hipótesis que trabajaremos marca distancia con visiones clásicas que buscaron entender el camino no revolucionario seguido por los trabajadores, a partir de líderes corrompidos que tornaron extraña la estructura sindical para los trabajadores debido a su burocratización. Por el contrario, se parte de la idea de desestimar cualquier definición de burocracia sindical como capa escindida del estado de organización y conciencia de los trabajadores y sin sustento alguno entre las bases. Por otro lado, a la luz de la experiencia aceitera se tomarán elementos para discutir el supuesto carácter ontológicamente revolucionario de la clase obrera. Sin embargo, estos primeros pasos se darán en atenta observancia de no transformarse en una justificación de direcciones que militan activamente contra la construcción de un poder obrero en los lugares de trabajo, de lo cual se hallan ejemplos dentro del mismo espacio aceitero. Esto, más que una contradicción, es una demostración de la complejidad de las dinámicas actuales

que atraviesa la organización sindical, que está lejos de conformar un esquema binario, lo que obliga a reposicionar la fértil discusión sobre las relaciones de representación, consenso, intereses y movilización.

A la luz de estos planteos, profundizar en el proceso de formación de los intereses colectivos inmediatos de los trabajadores resulta más provechoso que centrarse en la discusión de si las direcciones sindicales sustentan su poder en el apoyo activo o pasivo de los afiliados, y si expresan o no intereses genuinos de los trabajadores, o la versión extrema de este argumento que sugiere que las direcciones gremiales son una expresión directa de sus bases sociales y por lo tanto, deben ser respetadas (Ghigliani, 2010).

Los intereses colectivos son fruto de un complejo proceso de construcción social, y su manifestación empírica es el resultado siempre contradictorio y contingente del choque entre intereses particulares e intereses colectivos debido a la fragmentación, la subordinación y la explotación de la clase obrera. Este escenario remarca que la organización, el liderazgo, los procesos de toma de decisión y las propias direcciones sindicales juegan un papel central en este proceso de formación y manifestación de los intereses colectivos.

Más allá de centrarse en el grado en que las organizaciones y los líderes sindicales obstruyen o representan los genuinos intereses de las bases, interesa indagar en este capítulo en la forma en que ellas mismas (organizaciones y líderes sindicales) son poderes constituyentes de los intereses colectivos de los obreros. En esta reflexión estamos siguiendo a Ghigliani para quien,

“lo que está en juego es el modo colectivo de organización y definición de los intereses obreros, lo que se vincula con el tipo de organización social de las relaciones entre obreros, activistas, dirigentes” (2010:3).

Los trabajadores aceiteros bien advirtieron esta situación, ya que ocupar la institucionalidad organizativa fue uno de sus primeros objetivos, como se indicó al inicio del capítulo. Primero fueron los cuerpos de delegados, luego ingresar poco a poco al sindicato y lograr un balance

entre centralización y descentralización del poder en su interior y modificar las dinámicas de interacción entre sus miembros fueron objetivos de base de los aceiteros, y en la presente investigación se considerarán como datos relevantes al momento de examinar qué tipo de demandas y qué tipo de acciones terminan imponiéndose.

La emergencia de delegados formalmente electos pero que previamente habían sido delegados de hecho, tuvo un rol central en los lugares de trabajo, al darles un sentido a las injusticias que experimentaban los obreros, atribuyendo culpas a patrones y gobiernos en lugar de fuerzas económicas incontrolables o la simple fatalidad. Más adelante se verá que instalar la “politicidad de la producción” fue un eje estratégico de los representantes de base. Otro aspecto central que enmarcó el surgimiento de los intereses colectivos de los trabajadores fue la promoción de un sentido de pertenencia que contribuyera al reconocimiento de intereses comunes frente a los empleadores. La estructura sindical en el lugar de trabajo también se desplegó a partir de delegados que incitaron a la acción colectiva mediante un proceso de persuasión dirigido a vencer las resistencias frente a los posibles costos individuales, y legitimaron las medidas de lucha frente a los argumentos contrarios de patrones y autoridades públicas. No obstante, una estructura organizativa sin esta vocación colectiva y transformadora de las condiciones en que se negocia la fuerza de trabajo bien podría haber conducido por otro rumbo la dinámica aceitera, situación que de hecho ocurrió en un principio en las fábricas y que ya fue abordada en el capítulo 4. Resulta evidente que distintos procesos de toma de decisión conllevan grados distintos de discusión y participación, y muy posiblemente, distintos resultados (Ghigliani, 2009).

La discusión respecto a la construcción del movimiento obrero que está hoy muy presente en todos los eslabones organizativos de la estructura sindical aceitera, se expresó en primer lugar dentro de las empresas en la instancia de los delegados, quienes debían discutir a diario con las formas de hacer lazo social entre los aceiteros, a partir de su manifestación en el lugar de trabajo como individuos y como colectivo.

En este sentido, la primera tarea política del delegado consistió en desnaturalizar y revertir la tendencia individualista que prevalecía, e instalar que las problemáticas laborales son comunes a todos y por este motivo es más eficiente resolverlas colectivamente. El desafío era posicionar las instancias organizativas como el paso más lógico desde el cual fortalecer una posición propia y establecer los parámetros de la relación laboral basada en una nueva legalidad industrial. Una tarea derivada de esta principal consistió en volver a unir un binomio que en las décadas de 1960 y 1970, a la luz del sindicalismo de liberación, era sentido común obrero: las relaciones de producción como relaciones de poder, tratando de superar una división excluyente entre economía y política. La necesidad de posicionar la “politicidad de la producción” fue entonces un eje que corrió por carriles paralelos con la tarea política de desandar el camino de la competencia individual.

En relación a esta politicidad de la producción y del lugar de trabajo, que el trabajador se identifique como obrero, *como un tipo que vende una fuerza de trabajo y está remunerado por eso, que no es un tipo diversificado que tiene 3 o 4 ingresos* [A3], hecho tan simple pero fundamental, constituyó otro de los desafíos principales a la tarea diaria del delegado y un claro posicionamiento hacia un horizonte político del movimiento obrero que delimita a los trabajadores como una figura distinta a los empleadores.

Así, desindividualizar, obrerizar y organizar aparecen como los aspectos más sobresalientes de la función política de los delegados, al igual que promover y sostener el espacio de legitimación por excelencia del cuerpo de delegados que son las asambleas en el lugar de trabajo, donde se incita a la acción colectiva y se legitiman las medidas de lucha.

Los trabajadores aceiteros, desde los inicios de la organización cuando se recuperaron los cuerpos de delegados o se eligieron por primera vez, dieron centralidad a la instancia de asambleas -tanto en el lugar de trabajo como generales en cada fábrica- de carácter informativo y/o resolutivo. De esta forma, la instancia de la asamblea constituye un espacio político fundamental para la construcción y legitimación del

cuerpo de delegados, y allí se vuelcan distintas necesidades, desde presentar un boletín o informar el avance de la negociación paritaria hasta decidir pasar 25 días de huelga. Respecto a cómo se ha posicionado la asamblea como espacio central resulta claro el testimonio de un delegado de Nidera:

Se hacen este tipo de cosas (asambleas) porque antes no existían, cuando nosotros teníamos un aumento de sueldo era puesto a dedo. Hoy la gente participa cuando hay una paritaria, si bien no se habla de porcentajes, se habla de mínimo vital y móvil para que tenga una vida digna el aceitero, toda la gente participa. Es esa la base fundamental de que el compañero que está dentro de la planta esté al tanto de cómo son las negociaciones, de qué tipo de negociaciones se está hablando, por qué, cómo. Todo ese tipo de cuestiones se vuelca en la asamblea y se entera todo el mundo [A4]

Aunque en general se acepta que en las instancias de nivel superior puede haber decisiones que se tomen en el momento y se informen posteriormente, lo que ocurre mayormente en la realidad aceitera es que a nivel de delegados se presenta una moción unificada para ser discutida por los trabajadores y lo que se vota ahí es el curso definitivo que tomará cualquier acción.

Esto no quiere decir, sin embargo, que la asamblea devenga un espacio temporal mítico (Ghigliani, 2010) en el que las relaciones de fuerzas quedan suspendidas ni en el que obreros ideales deliberan en libertad y extraen conclusiones radicales de la experiencia de la explotación. A tono con esta reflexión y sin desconocer la importancia de las asambleas, dentro de los representantes de base aceiteros fue común la alusión a *buscar espacios donde el trabajador se abre más y puede expresar lo que realmente piensa*.

En Nidera, por ejemplo, la cancha de fútbol que está a la vuelta de la empresa fue lugar de encuentro, conversación y celebración desde que se conformó el primer cuerpo de delegados. Una rutina habitual de la dinámica aceitera era que quien dejaba de estar contratado por agencia y pasaba a ser empleado directo compartía algo con sus compañeros. Este gesto, una forma de celebrar un acontecimiento individual rele-

vante puede ser leído también como un reconocimiento para el trabajo colectivo en pos de lograr ciertos objetivos. A su vez, la repetición de estos momentos ayuda a fortalecer los lazos humanos que después se ponen en acción en la práctica gremial y abonan a la construcción colectiva de un grupo. Esta fue la forma que se dieron los trabajadores aceiteros para subsanar lo que quedaba sin cubrir en las asambleas. Al respecto es claro el relato de uno de los dirigentes de la Federación:

No es solamente jugar al fútbol, si se quiere es una excusa, así tenemos nuestro momento porque a veces en una asamblea vos podés concientizar, pero yo creo más en fortalecer la conciencia del mano a mano donde el compañero te puede decir realmente qué es lo que piensa y quizás no lo puede tirar en una asamblea. Yo creo más en el laburar el mano a mano con un mate, con lo que sea y yo creo que ahí sacás lo que de verdad piensa cada laburante, es como que se abre más (...) [A1]

En función de lo planteado es interesante cómo los cuerpos de delegados pusieron en marcha diversas formas organizativas mediante las cuales el lugar de trabajo se constituyó como espacio de recuperación de la acción colectiva y de pertenencia de clase, lo que permitió resignificar políticamente la cotidianeidad del vínculo del trabajador con su actividad (Ventrici, 2011).

La dinámica asamblearia y las medidas a tomar se ciñen lógicamente al tema en discusión, y en función de cómo escale la conflictividad. En este sentido, los dirigentes en sus distintos niveles manejan una estrategia articulada: así, si la problemática es sectorial, los delegados son los responsables de organizar una asamblea particular en ese sector o en algunas ocasiones por turnos. En la puerta de las fábricas entre la salida de un turno y la entrada de otro también se realizan asambleas cuando el problema es generalizado o se requiere informar masivamente.

En relación a las temáticas, si es una discusión salarial la urgencia por resolver no es la característica central, lo cual otorga un margen mayor de tiempo a los representantes para comenzar con un diálogo. En cambio cuando son asuntos urgentes, que impiden un normal funcio-

namiento en el lugar de trabajo, por ejemplo malos tratos de los superiores o condiciones de trabajo inseguras, desde los cuerpos de delegados se maneja la estrategia de retención de tareas, es decir que el delegado puede rechazar que se realice alguna tarea por no estar dadas las condiciones óptimas para su realización. El objetivo político de los cuerpos de delegados es instalar *la conciencia de seguridad*, como un derecho de los trabajadores que sean ellos mismos quienes puedan retener una tarea, es decir no realizarla, ya sea por peligrosidad manifiesta o por sentirse inseguros de su ejecución.

Pero en la práctica este objetivo se enfrenta día a día con la presión de los supervisores para que las tareas se realicen sin interrupciones. En este punto, la presencia del delegado es clave, ya que el trabajador le informa de la situación y es él quien se hace cargo de la interlocución con el supervisor. Esto libera al trabajador de tener que enfrentarse individualmente a su superior, ante el cual se encuentra en una correlación de fuerzas desventajosa. La alineación entre comisiones internas y delegados que se ha construido en la organización aceitera en el lugar de trabajo la dota de una capacidad efectiva para decidir o respaldar la no realización de tareas por motivos de peligrosidad o inseguridad y ante la presión de los supervisores ser capaces de tomar medidas de fuerza. Respecto a la importancia del respaldo sindical para llevar adelante las medidas se refiere un representante de Dreyfus:

Esa herramienta de que los compañeros se sientan seguros que nosotros vamos a respaldar la decisión de ellos, de no hacer un trabajo (...) de darles la seguridad que nosotros nos vamos a poner en frente de esa discusión, es muy importante para los compañeros, la seguridad que no va a ser sancionado, no va a ser despedido, que nadie le va a hacer nada [A7]

El conocimiento que tienen los delegados del dinamismo de su actividad y los tiempos de mayor o menor demanda de exportación son un elemento clave para decidir cuándo intensificar una medida de fuerza.

Previo a cada paritaria, por ejemplo, hay un relevamiento de la cantidad de cereal almacenado en los galpones (llamados celdas): los trabajadores a cargo de registrar el ingreso de camiones con cereales y olea-

ginosas informan cuántos camiones están pedidos y también hay comunicación con los trabajadores del puerto para recabar información de los barcos que están a la espera de cargar los productos.

Esta información permite medir el impacto económico que tendrán las medidas sindicales para la empresa, y en función de esto la celeridad con que darán respuesta positiva a los reclamos.

La sintonía en que están todos los trabajadores en cuanto a las resoluciones surgidas de la asamblea hace que si se vota paro o quite de colaboración las plantas se paralizen completamente. Si hay camiones para descargar pero los trabajadores están realizando una medida de fuerza, esta tarea no se realiza y los productos se descomponen, lo que se traduce en una multa que debe pagar la empresa. Si hay barcos esperando para ser cargados y esto no ocurre en el tiempo acordado, la empresa además de la multa debe pagar por cada día que el barco permanece varado. Todos estos son elementos que los delegados y demás instancias organizativas tienen muy en cuenta, ya que darán el marco de posibilidad para que una medida de fuerza se resuelva exitosamente o no.

En torno al hecho de parar la planta, ya se había señalado que fue una de las estrategias más asentadas dentro de las que adquirieron los cuerpos de delegados. Sin embargo, más que una derivación natural de un estado de organización fue el descubrimiento y exacerbación de una potencialidad. Negri (1980) señala que a partir de las resistencias ejercitadas en el plano del modo de existencia colectiva comienzan a formarse una serie de secuencias de lucha que siguen primero los ritmos y circuitos del proceso laborativo, pero que después comienzan a desligarse de él y convertirse en elementos políticos de conciencia obrera.

Así, la certeza de ser la clase que trabaja, y por tanto la que pone en funcionamiento las empresas, llevó a la organización aceitera a construirse en torno a la idea de tener el control interno de la planta, situación que se vio refrendada por cada medida de fuerza, donde todos los trabajadores actuaban alineados con la decisión colectiva, lo que no es fácil de lograr en un sector económico con suficiente dinero y que no

duda en usarlo para romper huelgas, estimular la desafiliación o mejorar la situación económica de ciertos trabajadores en desmedro de los organizados.

Al respecto, un delegado de Cargill reflexiona sobre la potencia específica de la organización que se fue construyendo en el sector:

¿Cuál es la ventaja que tenemos nosotros y por qué gendarmería no nos puede reventar un paro? el aceitero para y se va a la casa y no tenés quién opere, nosotros tenemos el control interno de la planta, haces parar ahí y viene el tipo (el jefe) y dice 'arránquenla' y no, estamos en paro y el tipo no lo puede operar. El control y el peso específico de la potencia es que vos parás la planta, el control de decir 'yo te paro la planta' -¿cómo la parás, me vas a bloquear los camiones y no me vas a dejar entrar? no, le digo que no te carguen más nada y no te lo cargan [A3]

Las patronales han comprendido que la amenaza de “parar todo el país” tiene un sustento real, y esto fue posible porque los representantes aceiteros se abocaron prioritariamente a la tarea de tener a toda la planta sindicalizada como base de su construcción. Esta fuerza reunida a su vez hizo posible un cambio sustancial en la forma de construcción sindical y una inversión en los términos de la negociación con las patronales: la idea de que *primero te digo, después te pido* implicó que la lucha por mejores condiciones laborales pasó a ser un derecho y una obligación de la tarea sindical y no un favor que se le pide individualmente a los empresarios.

El despliegue de todas estas tareas significó mayor apoyo y afiliación, y también progresiva mayor complejidad de las discusiones dadas en los lugares de trabajo. Así, el desafío de entablar una nueva legalidad en la fábrica, visto desde una óptica mecanicista podría ser considerado un objetivo cercano sobre el que sólo habría que acelerar más a fondo si se cumplieran las condiciones anteriores. No obstante, la realidad mostró a los delegados que era imprescindible mantener una constante vigilancia del actuar de las empresas, lo que obligó a definir esto como un objetivo estratégico. La nueva legalidad que implica imprimir más profundidad a las discusiones dentro de la fábrica constantemente se

halla desafiada por la necesidad que tienen los delegados de no descuidar ni la conquista más básica.

La presencia en el lugar de trabajo fue la base de toda construcción desde el cuerpo de delegados, tanto para conseguir confianza a partir de la idea que el compañero vea al delegado y lo identifique como un igual⁷ como para concretamente frenar cualquier intento pauperizador de las condiciones. En relación a la posición activa que toman las empresas y la importancia de la presencia sindical, un delegado se expresa del siguiente modo:

Si te quedás dormido te come el sistema, de hecho con la empresa (...) tenemos que lidiar todos los días con los jefes porque todos los días se mandan una. Ellos prueban con la gente, todos los días hacen algo y después están las disculpas a flor de piel, primero lo hacen y después están las disculpas, esa es nuestra lucha diaria [A4]

Producto de la no militancia política partidaria, no hay en las empresas una concepción del rol del delegado a partir de las ideas de una izquierda tradicional, es decir como figura de cambio que forma a los compañeros para la lucha política interna o externa. No obstante, esta realidad de la composición obrera aceitera no implica desvincularse de la política, sino un intento por poner en primer plano las necesidades de la clase trabajadora como el horizonte político del movimiento obrero, lo cual no es independiente de la dinámica partidaria, pero tampoco debería, a juicio de los protagonistas, estar supeditada a ella.

Este escenario en el que la situación conflictiva es la normalidad y no la excepción vuelve agotadora la tarea del delegado. Pero hay acuerdo en reivindicarla como el camino elegido para hacer frente a las condiciones laborales antes reseñadas, que se vivían en las plantas previamente a la conformación del cuerpo de representantes. Esto es una referencia común, especialmente en los trabajadores de mayor edad, que comenzaron a trabajar en la década de los noventa en medio de la

⁷ Como se señaló, esta situación en el trabajo de campo emergió como uno de los contenidos básicos de la idea de *no burocratizarse*.

desprotección laboral y la inestabilidad generalizada. La reflexión de un actual delegado de Nidera es clara en este aspecto:

El trabajo nuestro de la planta es agotador, pero es lo que uno eligió hacer por estas cosas, que tuvimos mucho tiempo de explotación, yo no quiero volver a lo mismo, tampoco me da la edad para volver a lo mismo [A4]

HOMOGENEIZAR A UN COLECTIVO HETEROGÉNEO: EL PAPEL DE LA CONCIENCIA, LA CONFIANZA Y LA REPRESENTATIVIDAD

Al contrario de lo que planteaban los teóricos conservadores de las relaciones industriales en relación a que los vínculos personales o no estructurados tenían importancia para la empresa y los trabajadores pero caían fuera del ámbito de un sistema de relaciones industriales, la organización sindical en el sector aceitero se nutrió precisamente de esos vínculos forjados dentro del lugar de trabajo, entendiendo que no se trata sólo de producir una mercancía concreta sino de que el trabajo tiene una existencia colectiva y unos modos de sociabilidad específicos. Así se retoma una perspectiva teórica que articula el abordaje de la acción gremial con las relaciones que cotidianamente se construyen dentro de los lugares de trabajo, revalorizando los aspectos complejos y contradictorios de las relaciones entre capital y trabajo.

Para entender el tránsito dialéctico entre los lazos colectivos y la organización sindical será de utilidad la conceptualización desarrollada por el historiador marxista Edward Palmer Thompson (1989), que indaga sobre la relación entre la conciencia, la experiencia y el surgimiento de la clase trabajadora.

La conciencia de clase es para Thompson la forma en que se expresan las experiencias en términos culturales, encarnadas en tradiciones, sistemas de valores, ideas y formas institucionales. Si la experiencia aparece como algo determinado por las relaciones sociales de producción, el autor inglés dirá que la conciencia de clase no lo está porque surge de la confrontación entre las tradiciones heredadas por los trabajadores y las condiciones materiales a las que se enfrentan, generando una identidad común en un conglomerado social específico, en este

caso los trabajadores, que permite diferenciarse de los sectores dominantes.

Por eso es posible distinguir una cierta lógica en las respuestas de grupos laborales similares que tienen experiencias similares, pero no es dable formular algún tipo de ley, ya que la existencia de una clase en este sentido está plenamente subsumida a que previamente se articule alguna forma de conciencia de sí, que se nutre a su vez particularidades individuales y colectivas. El autor polemiza con la postura que sostiene que tal o cual clase en su conjunto tienen una conciencia “verdadera” o “falsa”; más bien dirá que toda conciencia de una colectividad tan amplia como una clase es, simplemente, lo que es.

La recuperación de la perspectiva histórica y dinámica en que se funda la definición de clase para Thompson⁸ permite aportar a la discusión un elemento surgido del trabajo de campo: se trata de la confianza como elemento relevante al momento de articular acciones colectivas, que en algunas ocasiones se desenvuelve en paralelo con la conciencia pero en otras directamente la reemplazará como activo movilizador. A continuación veremos que el trabajo político de los delegados en buena medida se fundó en fortalecer la conciencia/ confianza al interior de los espacios de trabajo.

La construcción de los cuerpos de delegados en las plantas se produjo a partir de una identidad que los mismos trabajadores fueron dándose en el andar y que está en constante redefinición, ya que, como los propios delegados reconocen, los trabajadores constantemente están “tironeados” desde distintos lugares para descreer de la organización colectiva transformadora.

⁸ Aunque no se desarrollará específicamente lo que ocurre con la categoría *clase*, vale señalar brevemente que Thompson fue un ferviente opositor a una idea estática de clases, muy presente en el pensamiento althusseriano, donde la clase “solo halla su definición dentro de una totalidad estructural altamente teorizada, que desestima el verdadero proceso *experimental* histórico de la formación de las clases” (Thompson, 1989: 36, cursiva del autor).

Volvemos a retomar parcialmente la discusión sobre la burocratización, pero desde el punto de vista de la existencia de poderosas presiones materiales e institucionales para que prevalezca un cierto tipo de organizaciones, liderazgos y mecanismos, que conducirán la identidad/conciencia/confianza del colectivo de trabajadores en una dirección u otra, ya que las prácticas y las formas sociales de organización son procesos constitutivos de las demandas y las formas que asume la acción sindical. Partimos de la base que las organizaciones hiper centralizadas, los liderazgos substitutivos y los mecanismos de toma de decisión restrictivos y esporádicos limitan objetivamente la definición colectiva de intereses y demandas que vayan contra las estructuras y expectativas de la negociación colectiva y los modos públicamente autorizados de la administración del conflicto (Ghigliani, 2010).

Por este motivo, la construcción que hacen los delegados tiene como objetivo máximo la conciencia, que en esta tesis será entendida a partir de la capacidad de los trabajadores para percibir su situación individual en un contexto estructural y la convicción de que para mejorarla requiere de las estructuras colectivas como sostén desde el cual proyectar disputas en pos del cambio. Pero también, y en muchos casos previamente, la construcción del cuerpo de delegados es desde la confianza, es decir desde el lugar mismo que las presiones antes señaladas pretenden minar.

En el trabajo de campo el emergente de la confianza adquirió contornos precisos, ya que los delegados y otros representantes gremiales entrevistados hicieron especial énfasis en caracterizar la *confianza de los trabajadores en los representantes* que han demostrado asertividad para dirigir los conflictos. En este punto es ilustrativo el recuerdo de un delegado de Cargill:

Nosotros el primero (de mayo) paramos la planta y logramos que la Federación lo reconozca, no nos descontaron. Ellos (la empresa) empezaron a sufrir derrotas con el sindicato, y eso los empezó a marcar y la gente lo empezó a ver, porque la empresa les había dicho que el 1 de mayo la empresa se los iba a descontar y los iba a sancionar y no se lo descontaron, no fuimos a trabajar. Entonces también mucho de lo que no logramos con con-

ciencia lo logramos con confianza porque todo lo que les dijimos que iba a pasar, pasó [A3]

Al no tener los aceiteros un estilo de afiliación compulsiva, es decir todos los trabajadores estén automáticamente sindicalizados, los trabajadores acercan su planilla y se afilian voluntariamente, y no hay desafilaciones pese a los intentos de las empresas para que los trabajadores lo hagan. Hay una identificación con el sindicato y con el hecho de ser aceiteros, lo que se expresa en el ejemplo de los trabajadores tercerizados de Dreyfus, que cuando pasaron a planta permanente cambiaron de convenio y de empleador y lo expresaron del siguiente modo:

No dicen 'bueno yo quiero ser empleado de Dreyfus', dicen 'yo quiero ser aceitero', así lo verbalizan y eso es un rasgo de identidad más que nada [A5]

Evidentemente, la finalidad última es ser empleados de planta permanente, con todos los derechos, pero no es casual que lo expresan como una identificación colectiva. Una situación similar se produce cuando hay despidos: el fin es luchar por la reincorporación y preservar el trabajo, pero a nivel simbólico tiene mayor peso identificarse como trabajador que ser empleado de cierta empresa, como indica un delegado de Cargill cuando recuerda un hecho cercano que vivió:

Un compañero cercano mío el padre ya le había conseguido un laburo porque trabajaba en los camiones de la basura, era un histórico trabajador de allá, lo podía hacer entrar y él se quedó toda la lucha acá porque no quería irse, él quería ser aceitero y eso es una identidad que es un montón, que quieran ser aceiteros [A3]

Aunque el hecho de que los trabajadores se identifiquen como tal es un tema siempre en agenda para los delegados ya que constituye un desafío constante, en ciertas acciones, como la antes reseñada, hay luces de un logro- al menos parcial- del objetivo.

De todas formas, en la senda de no reificar relaciones, y en sintonía con la perspectiva histórica y dinámica que planteaba E.P Thompson, no hay que olvidar que los cuerpos de delegados organizan una fuerza de trabajo cuya composición (siempre cambiante) depende de las es-

estructuras de la propiedad, los procesos de trabajo y la fisonomía de la industria, el comercio y los servicios. Por eso, la capacidad de buscar las formas microscópicas de homogeneizar lo heterogéneo será central para los delegados y además constituye una primera y amplia definición de representatividad, que Drolas (2004) referencia como una capacidad principalmente del delegado que está en contacto cotidiano con las condiciones conflictivas de trabajo y puede, en forma legitimada, llevar adelante el proceso de jerarquización y homogeneización.

Donde primero se puso en acción esta idea fue en las plantas de Rosario, cuando la naciente organización en los lugares de trabajo y el sindicato advirtieron que las empresas desplegaban todas sus herramientas para romper la solidaridad e instalar la incertidumbre de perder el trabajo, lo que operaba como una poderosa fuerza de individualización (Drolas, Lenguita y Montes Cató, 2007; Bauman, 2003; Sennett, 2000). A su vez, las problemáticas individuales y heterogéneas no se acumulan hasta convertirse en causa común, sino que se experimentan en soledad, lo cual dificulta la conformación de sujetos colectivos, al descomponerse las bases tradicionales de solidaridad necesarias para que surja el compromiso y la lealtad hacia la organización.

En este sentido, y entendiendo que la división y la diferenciación son rasgos omnipresentes del desarrollo sindical, la solidaridad más que como condición natural del colectivo fue asumida como tarea política de los representantes, lo cual implicó movilizar a trabajadores con distintos niveles de conciencia y con experiencias muy diferentes de la vida cotidiana. Al respecto, algunos teóricos apuntan que la heterogeneidad y el desarrollo desigual siempre han sido característicos de las relaciones económicas capitalistas, por eso “(...) si las ideas de la identidad de clase se desarrollaron, esto fue en contra de las probabilidades” (Hyman, 1978:66).

Con homogeneizar se hace referencia específicamente a encontrar, entre un mosaico de experiencias individuales, aquellas que sean comunes entre los trabajadores. La explotación laboral, el maltrato de los superiores, la conciencia de estar trabajando en condiciones peligrosas

para la propia vida, la jornada laboral extensa y mal remunerada y la discriminación fueron algunos de los primeros emergentes sobre los que los delegados se posaron para construir lazos colectivos y humanos unificadores, que paulatinamente dieron paso a una resignificación del trabajo y a la conformación de nuevas subjetividades más ancladas en la identificación como clase trabajadora. Un representante jerárquico de la Federación recuerda el punto de partida de la organización de la siguiente manera:

(...) fue decir tenemos que lograr este objetivo, de tratar de cobrar bien, tratar de no morirnos adentro de una fábrica y de no lastimarnos dentro de una fábrica, tratar de que los contratistas sean trabajadores igual que nosotros y que tienen que estar dentro de la fábrica. Creo que todos esos puntos fueron claves para darnos cuenta que teníamos que estar juntos
[A12]

CONCLUSIONES

Este libro buscó abonar al esfuerzo sociológico de larga tradición en Argentina que se interesa por las transformaciones en el mundo del trabajo, y en especial por los vaivenes políticos y organizativos que atraviesan a uno de los actores principales de la relación capital trabajo: los trabajadores y el entramado diverso y problemático de lo que constituyen sus organizaciones.

Una de las hipótesis es que los trabajadores organizados en sindicatos no están escindidos de los lugares donde desempeñan su actividad. De hecho, la posición que ocupe determinado sector respecto a las necesidades de acumulación mundial implicará que dentro del país ese mismo sector ocupe un lugar económico y político central o subordinado. Tomando en consideración la idea propia de la economía política que señala las consecuencias sociales de los procesos económicos, el propósito del libro es identificar de qué manera y en qué magnitud procesos económicos globales y locales constituyen un factor importante respecto a las posibilidades y estrategias gremiales.

Con este objetivo en mente, el libro comenzó con un recorrido por los inicios de un sector económico de larga radicación en el país, como es el productor de aceites y derivados. A partir de la vigencia del modelo agroexportador, el país se encontraba inserto en una dinámica mundial de provisión de materias primas de tipo agrícola y ganadero. No obstante, desde la década de 1930 la agricultura se estancó y la impug nación recayó sobre el tamaño de las explotaciones y el carácter rentístico de los grandes terratenientes que se aferraban a su posición de propietarios más que a promover prácticas empresariales capitalistas en el agro.

La impug nación escaló, a tono con los cambios políticos del continente, con especial influencia de la Revolución Cubana, hasta que la re-

tórica predominante en buena parte de América Latina fue la demanda de una reforma agraria. No obstante, en Argentina tras el derrocamiento del gobierno peronista en 1955, estas demandas fueron reconfiguradas por el gobierno de facto, desligando la baja productividad del tamaño de las explotaciones. Se enfatizó más bien la necesidad de “modernizar” el agro para aumentar su productividad y saldos exportables. Atado a las directivas mundiales de Estados Unidos, expresadas en la Alianza para el Progreso, se estimuló el crecimiento del pequeño y mediano productor suficientemente tecnificado para volver eficiente el campo. Además, la Revolución Verde permitió un uso más intensivo del suelo al emplear variedades genéticamente mejoradas de trigo, maíz y otros granos, así como fertilizantes y plaguicidas químicos.

Ya hacia la década de 1990, con esta reconfiguración plenamente en marcha, se intensificaron las dinámicas capitalistas globales. A los pequeños y medianos contratistas sin propiedad de la tierra pero eficientes en su explotación, se le sumaron los *pools* de siembra, grandes empresas provenientes en muchos casos del sector financiero dispuestas a invertir para mejorar la rentabilidad de sus negocios. El cierre de una primera etapa de transformaciones se puede situar a partir de la aprobación del uso del paquete de la soja modificada genéticamente, lo que dio un impulso sin precedentes a las exportaciones del complejo oleaginoso, lo que impactó en el superávit fiscal y comercial del que se dispuso durante buena parte de la posconvertibilidad.

Esta primera caracterización tuvo por objetivo dar cuenta de las transformaciones del campo, y cómo progresivamente se fue convirtiendo en un lucrativo agronegocio. Se buscó dejar sentados ciertos rasgos fundamentales del sector, que luego enmarcarán las luchas sindicales desplegadas. Por ejemplo, los nuevos esquemas empresariales que parecen depender cada vez menos de la propiedad de la tierra y más de la articulación de una economía de servicios orientada tecnológicamente. Bajo este modelo, actores de diverso perfil y procedencia sectorial se integran al negocio agrícola bajo la dirección del agronegocio, que devino la forma hegemónica de organización la actividad económica.

A la luz de la tradición desarrollista, la posición predominante fue que el agro no sólo debía proveer las divisas sino que también era un ámbito de inversión y rentabilidad para los capitales del sector.

El eje del segundo capítulo estuvo puesto en un actor empresarial totalmente consolidado que fue capaz de plasmar territorialmente - directamente o a partir de la influencia en las decisiones públicas- las necesidades del espacio económico dinámico que representa. En suma, nos interesó cómo las lógicas globales motorizadas por grandes corporaciones transnacionales anclaron en el ámbito nacional, modificando los conceptos geográficos tradicionales que vinculaban el territorio y la economía. El capítulo además abordó la relación que existe entre la expansión global en la demanda de alimentos y las condiciones locales que ofrece la provincia de Santa Fe, que favorece que algunas de las empresas procesadores más grandes del mundo se instalen a orillas del río Paraná

El tercer capítulo puso en valor el aspecto social de las relaciones industriales y cómo éstas se construyen al calor de imbricaciones complejas entre la expansión de las fuerzas productivas y sus capacidades de aceptación y resistencia, y el avance de las estructuras sociales que legitiman que esas fuerzas sean subordinadas en el proceso de creación de plusvalía. El eje central consistió en ahondar los lugares ocupados por el conflicto y el trabajo en un proceso de extracción de trabajo efectivo de la fuerza de trabajo que, con reformulaciones y nuevas estrategias, se sigue reproduciendo, en tanto constituye el meollo de la acumulación capitalista.

Luego de analizar los enfoques unitaristas y pluralistas, que hacen énfasis en la armonía de las relaciones industriales y el choque de intereses organizados respectivamente, se ahondó en la mirada crítica sobre las relaciones en el lugar de trabajo. Al calor de una perspectiva materialista avanzamos caracterizando precisamente esos intersticios de la acumulación capitalista en que empresas y trabajadores emplean diversas vías y herramientas para asegurar su posición. Control, resistencia, consentimiento y gestión participativa fueron algunos tópicos

principales abordados desde una mirada que buscó reposicionar el conflicto, en sus diversas variantes y expresiones, como la relación social fundamental en el ámbito laboral.

Una vez compuesto el panorama que permite situar la importancia del sector agroexportador, cómo se consolidó en una pieza clave de la economía del país y caracterizar la importancia que adquiere el conflicto para entender el devenir del lugar de trabajo, el libro se abocó a conceptualizar la emergencia del actor sindical aceitero en un contexto institucional y organizativo absolutamente desfavorable, ya que venía precedido por fuertes medidas disciplinadoras y desmovilizadoras producto de décadas previas de dictadura y gobiernos neoliberales.

A continuación y a partir del caso, se desarrolló cómo el conflicto laboral –los rasgos característicos del centro de trabajo que lo hicieron emerger y las diversas estrategias para abordarlo– adquirió una relevancia de primer orden como configurador de las relaciones sociales de producción dentro de las empresas aceiteras. Al respecto, el libro ofreció una discusión y aportó evidencia sobre las características que tuvo la organización en las plantas en sus primeros momentos, cuando reinaba la subcontratación de mano de obra y los representantes sindicales estaban en una posición debilitada para aglutinar intereses colectivos y liderarlos.

La conclusión de estos momentos iniciales es que las empresas buscaron desmovilizar a los trabajadores y a las organizaciones gremiales, desestructurando las bases para imposibilitar su reorganización. Es este objetivo el que enmarca la implementación de políticas de heterogeneización contractual, puesta en práctica gracias a las políticas de empleo¹.

¹ Se entiende por política de empleo no solo las acciones orientadas a adecuar la cantidad de empleo a las necesidades productivas, sino el manejo de los mecanismos de contratación con intencionalidad conformadora del comportamiento de la fuerza de trabajo (Castillo Mendoza, 1990)

Lo que resultó evidente es que el tipo de contratación implicó una base objetiva desde la cual ejercer el sometimiento de los trabajadores a la autoridad de las empresas y en este sentido, el miedo al despido contribuyó a potenciar la inclinación al trabajo.

A pesar de la adversidad inicial, un primer logro fue romper la barrera de supuestos estatus diferentes entre trabajadores contratados por agencia y efectivos de planta. Esta división no sólo perjudicaba la estadia de los trabajadores contratados que debían convivir con la discriminación, sino que además abonaba a la fragmentación colectiva que debilitaba las posibilidades de revertir las malas condiciones laborales que, con distintos grados de intensidad, afectaban a todos.

Tras el conjunto de dispositivos de control que aplicaban las empresas (infantilización de los reclamos, diferencias salariales, distintos status entre trabajadores efectivos y contratados) hay una serie de principios rectores que permiten entender el sentido que adoptan en el marco de la racionalidad empresaria. Uno de estos es la necesidad de mantener a los trabajadores individualizados y por tanto desunidos, pero además ligar esa desunión e individualismo a un mejor salario. Antes de que surgiera la organización, estos ejes eran los predominantes dentro de las relaciones laborales, pero a medida que la presencia sindical en el lugar de trabajo tomó fuerza, observamos que la racionalidad empresarial encontró oposición en su objetivo de conseguir un consentimiento de carácter activo, que era el efecto esperado de la interiorización de los objetivos del capital por vía de la implicación.

Pero la oposición inicial a la racionalidad empresarial también se topó con dudas que venían del interior. Las mismas tenían que ver con la legitimidad de la organización colectiva, que en gran medida se alimentaba de la experiencia de haber vivenciado dirigencias ausentes o alineadas con las posturas empresariales, pero también se nutrió de una nula experiencia organizativa previa, personal o familiar, lo que cubría a la organización gremial en general de un manto de extrañeza para los trabajadores aceiteros.

Sin embargo, es importante poner de relieve que la conformación de cuerpos de delegados, la conciencia y los logros concretos alcanzados *a fuerza de pelear* que fueron desarrollados más extensamente en el capítulo 5 tienen un antecedente directo en las dinámicas reseñadas en estos momentos iniciales que mezclaron aspectos objetivos y subjetivos con la necesidad, la resistencia y la convicción. Tal como señala Montes Cató,

“si [los dispositivos de control] condicionan las estrategias reivindicativas de los trabajadores es porque frente a la ofensiva empresaria los delegados y activistas necesitan dar respuesta y recomponer los lazos sociales en el mismo campo donde había operado la gerencia desarmando solidaridades. Necesitaban denunciar las arbitrariedades, reconstruir los lazos de solidaridad de clase, generar un discurso contrahegemónico y poner en acto una estrategia ofensiva” (2017: 117).

En el último capítulo del libro abordamos las tareas desarrolladas por los cuerpos de delegados que apuntaron a recuperar peso en la vida de las empresas. Además de construir masividad y ser capaces de plasmar las demandas en logros concretos, los representantes en los lugares de trabajo se abocaron a fortalecer, o en muchos casos hacer surgir, la confianza y la identidad *de laborantes*.

En este aspecto fueron importantes los pasos para desandar el camino de aquellas prácticas identificadas como burocracia sindical, frente a la cual los nuevos representantes intentaron construir una línea de diferenciación bien marcada. Pero ¿desde dónde extrae su poder la *burocracia sindical*? La respuesta a esta pregunta permite poner en contexto el trabajo sindical aceitero, que se abocó a la construcción política sindical desde la base. Siguiendo a Gilly, diremos que esa fuerza de la burocracia sindical no proviene solamente de las leyes laborales y del reconocimiento del Estado, sino de la existencia y la fuerza de la organización de los trabajadores cuya representación ostenta. Por este motivo, el capítulo dio especial relevancia a la caracterización que realizaron los propios aceiteros de las prácticas de los representantes anteriores y se centró en las acciones emprendidas para refundar la legitimidad sindical en las fábricas y desarticular las políticas que desestimula-

ban la organización colectiva. El surgimiento de los intereses colectivos en el marco de las organizaciones, a partir de encontrar entre las múltiples experiencias de los trabajadores aquellas comunes desde las cuales construir, fueron los ejes que cerraron el capítulo.

El presente libro es fruto de la investigación realizada para la tesis de maestría que entre sus objetivos tuvo identificar, como ya se señaló, de qué manera y en qué magnitud procesos económicos globales y locales constituyen un factor importante respecto a las posibilidades y estrategias gremiales. Se trata de un objetivo abordado de manera más general, ya que el esfuerzo estuvo puesto en reconstruir una sucesión de hechos que paulatinamente fueron dando forma a procesos organizativos más robustos.

No obstante, para la tesis de doctorado, se arribará a algunas precisiones que van a permitir desandar el camino organizativo, y especialmente ofrecer algunas líneas de proyección de la organización sindical. Así, las estrategias y posibilidades gremiales se abordarán a partir de la teoría de los recursos de poder, que permite de manera clara poner en relación la influencia de los factores institucionales, estructurales, organizativos y externos en las estrategias situadas que en cada momento llevó adelante el gremio aceitero y en este caso, específicamente el Sindicato de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario (SOEAR) bajo la hipótesis de que fueron el espacio que más incidió en la conformación de la identidad de organización, lucha y negociación que hacen a la organización aceitera un referente de particular interés.

Otro elemento que será retomado en una clave más analítica será la inscripción territorial de las empresas. El énfasis estará no ya en una caracterización general de los grandes espacios geográficos del capital a los que la provincia de Santa Fe ofreció un escenario para su óptimo desarrollo, sino que se centrará en los lugares en que específicamente se ubican las empresas y en su dimensión respecto a la vida cotidiana de esas localidades.

REFERENCIAS

- Abal Medina, P. (2014). Una aproximación teórica al fundamento de las resistencias en la relación capital-trabajo. *Psicoperspectivas* 13 (3), 7-18.
- Abal Medina, P.; Arias, C.; Battistini, O.; Busso, M.; Menéndez, D.; Crivelli, N. & Míguez, K. (2009). *Senderos bifurcados. Prácticas sindicales en tiempos de precarización laboral*. Buenos Aires: Prometeo.
- Abós, Á. (1984). *Las organizaciones sindicales y el poder militar (1976-1983)*. Buenos Aires: CEAL.
- Anderson, P. (1973). Alcances y limitaciones de la acción sindical. En: *Economía y política en la acción sindical*. Buenos Aires: Ediciones Pasado y Presente.
- Anderson, P. (2003). Neoliberalismo: un balance provisorio. En *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ansaldi, W. (1993). La pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas. En Bonaudo, M. y Pucciarelli, A. *La problemática agraria, nuevas aproximaciones*. Buenos Aires: CEAL.
- Arceo, N.; Monsalvo, A.; Schorr, M. & Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Ediciones Capital Intelectual, colección Claves para todos, nº 80.
- Aydalot, P. (1987). El declive urbano y sus relaciones con la población y el empleo, *Revista Estudios Territoriales* (29), 15- 32.
- Azcuy Ameghino, E. (2004) Renta y arriendo: problemas de economía e historia. En *Trincheras en la Historia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Azcuy Ameghino, E. (2007). “Pruebe a nombrar de memoria cinco empresas que estén explotando campos...”. Propiedad y renta de la tierra en Argentina a comienzos del siglo XXI. En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 26/27 (1).

- Azcuy Ameghino, E. (2012). En torno del Grito de Alcorta y apuntes sobre la conflictividad agraria pampeana en el siglo XX. *Realidad Económica* (272).
- Azpiazu, D. & Kosacoff, B. (1988). Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986. *Revista Cepal* (36).
<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11718/036059080-es.pdf>
- Azpiazu, D. & Schorr, M. (2010). La industria argentina en la posconvertibilidad: Reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del desarrollo*, 41 (161), 111-139. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_art-text&pid=S0301-70362010000200005&lng=es&tlng=es
- Azpiazu, D.; Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Legasa.
- Baldamus, W. (1961). *Efficiency and effort*. London: Tavistock.
- Baldo, A.; Boye, C. & Lassa, V. (2014). Hacia una Agencia Nacional de Comercialización: aportes y desafíos. *La Revista del CCC* (21).
- Barsky, O. (2010). *Expansión agrícola y colonización en la segunda mitad del siglo XIX*. Buenos Aires: Teseo.
- Báscolo, P.; Castagna, A.; Secreto, M. F. & Véntola, V. (2014). Desequilibrios territoriales en la provincia de Santa Fe: evolución e impactos de los procesos económicos de los últimos años. *Proyección* (17), 47-69.
<http://bdigital.uncu.edu.ar/7501>
- Báscolo, P.; Ghilardi, M.F. & Secreto, M.F. (2010). Cambios en la especialización regional del sur de Santa Fe: una mirada desde los complejos productivos. En *XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas UBA.
- Basualdo, E. (1996). Los grupos de sociedades en el agro pampeano. *Desarrollo Económico* (143).
- Basualdo, E. (2006). La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera. En *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Basualdo, E. & Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires. Planeta.

- Basualdo, V. (2010). *Los delegados y las comisiones internas en la historia argentina: una mirada de largo plazo, desde sus orígenes hasta la actualidad*. Buenos Aires: Ebert-Dgd- Cta-Fetia.
- Basualdo, V. (s/a). Tercerización laboral en Argentina y América Latina: debates y desafíos para una agenda de investigación. *Épocas*.
<http://revistaepocas.com.ar/tercerizacion-laboral-en-argentina-y-america-latina-debates-y-desafios-para-una-agenda-de-investigacion/>
- Basualdo, V.; Morales, D. & Gianibelli, G. (2014). *La tercerización laboral: orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Battistini, O. (2009). La precariedad como referencial identitario. Un estudio sobre la realidad del trabajo en la Argentina actual. *Psicoperspectivas* 8 (2). 120-142.
- Battistini, O. (2018). ¿Qué hay de nuevo y de viejo en la subcontratación laboral moderna? *Sociológica (México)* 33 (93).
http://www.redalyc.org/jatsRepo/3050/30505486_8009/html/index.html.
- Battistini, O. & Montes Cató, J. (2000). Flexibilización Laboral en Argentina. Un camino hacia la precarización y la desocupación. *Revista Venezolana de Gerencia* 5 (10). <https://doi.org/10.37960/revista.v5i10.8993>
- Bauman, Z. (2003). *Modernidad líquida*. México: FCE.
- Belkin, A. (2007). *Sobre los orígenes del sindicalismo revolucionario en Argentina*. Buenos Aires: Ediciones CCC, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.
- Belkin, A. (2013). La crítica del sindicalismo revolucionario argentino al parlamentarismo (1905-1912). *Revista Archivos de historia del movimiento obrero y la izquierda* (3). <http://www.cehti.com.ar/sites/default/files/inline-files/N3-Belkin.pdf>
- Bergero, P. & Calzada, J. (2015). Se paraliza la comercialización de soja en el mes que Argentina es el mayor exportador de harina y aceite de soja. *Informativo semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario* XXXIII (1708).
<https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/infoboletinsemanal.aspx?IdArticulo=1291>

- Bisang, R. & Sztulwark, S. (2006). Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina. Trabajo, ocupación y empleo. Especialización productiva, tramas y negociación colectiva. Serie Estudios /4. Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Argentina, Buenos Aires.
- Boglich, J. (1937). *La cuestión agraria*. Buenos Aires: Claridad.
- Boltanski, L. & Chiapello, È. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. España: Akal.
- Borroni, C. & Trajtemberg, D. (2011). Salarios, sindicatos y representación sindical en la empresa: una estimación de la brecha salarial en Argentina. En *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el Sur*. Buenos Aires: MTEySS-PNUD.
- Braverman, H. (1980). *Trabajo y capital monopolista*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Burawoy, M. (1983). Between labor process and the state: the changing face of factory regimes under advanced capitalism, *American Sociological Review* 48 (5).
- Burawoy, M. (1989). *El consentimiento en la producción, los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*. España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Burgos, M.; Mattos, E. & Medina, A. (2014). La soja en argentina (1990-2013): cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales. *Documento de Trabajo Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina (CEFIDAR)* (63).
- Cadenazzi, G. (2008). Transformaciones en el agro argentino a partir de la sojización. *Memoria Académica*.
http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_even_tos/ev.5q18/ev.5q18.pdf.
- Cafferata, A.; Ciccolella, P. & Pérez Barrero, N. (1990). Notas sobre los nuevos escenarios del desarrollo regional argentino. En *Reestructuración Económica Global. Efectos y políticas territoriales*. Buenos Aires: Ed. CEUR Fundación Friedrich Ebert-SIAP.
- Calderón, J. (2008). Trabajo, subjetividad y cambio social: rastreando el trabajo emocional de las teleoperadoras. *Cuadernos de relaciones laborales* 26 (2),

- 91-119.
<https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/CRLA0808220091A/32257>
- Cambiasso, M. (2016). Organización sindical en el lugar de trabajo e izquierdas en la Argentina reciente: la Comisión Interna de Kraft-Mondelez (ex Terrabusi). *Trabajo y sociedad* (26).
<https://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/26%20CAMBIASO%20sindicalismo%20de%20base%20%20izquierdas%20.pdf>
- Castel, R. (2001). *La metamorfosis de la cuestión social*. Buenos Aires: Paidós.
- Castillo Mendoza, C. (1990). Control y organización capitalista del trabajo. El estado de la cuestión. *Sociología del Trabajo* (9).
- Castillo Mendoza, C. (1991). Estudio Introductorio. En Gaudemar, J.P., *El orden y la producción. Nacimiento y formas de la disciplina de fábrica*. España: Ed. Trotta.
- Castillo, C. & Castilla, E. (2015). La década de los relatos: el ciclo kirchnerista desde la izquierda. *Márgenes* 1 (1).
http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/g772362193003- completo.pdf
- Castoriadis, C. (1958). Sobre el contenido del socialismo III: La lucha de los obreros contra la organización de la empresa capitalista. *Socialisme ou barbarie* (23).
- Ceruti, L. (2015). *Memorias del mañana. Las luchas por el salario mínimo, vital y móvil*. Rosario: Editorial del Castillo.
- Ceruti, L. (2017). *Aceiteros y desmotadores. Hacemos historia, 70 años (1947-2017)*. Rosario: Editorial del Castillo.
- Ciccolella, P. (2011). Territorios del capitalismo global: una nueva agenda para la Geografía actual. En Ciccolella, P. *Metrópolis latinoamericanas: más allá de la globalización*. Quito: OLACCHI.
- Clegg, H. (1979). *The changing system of industrial relations in Great Britain*. Oxford: Blackwell.
- Cohen, G. (1986). *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*. España: Siglo XXI.

- Collado, P. (2015). ¿Cómo está la clase? Una reflexión sobre antagonismo y conflictividad de los trabajadores. *Herramienta XIX*, 29 – 38.
- Coriat, B. (1994). Globalización y economía [Seminario Intensivo de Investigación] PIETTE (Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología y Empleo) de CONICET / CREEDLA del CNRS (Centre d'Etudes et Documentation sur l'Amérique Latine).
- Coriat, B. (1997). *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.
- Correa da Silva, A. (1978). *O Espaço fora do lugar*. São Paulo: HUcomisiones internasTEC.
- Crouch, C. (1982). *Trade Union: the logic of collective action*. Londres: Fontana.
- De la Garza Toledo, E. (coord.) (2006). *Teorías sociales y estudios del trabajo—nuevos enfoques*. Barcelona: Editorial Anthropos.
- De la Garza, E. y Neffa, J.C. (comps.) (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina, Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de la crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Buenos Aires: Ed. CLACSO, Ceil-Piette, Trabajo y Sociedad.
- De Marco, R. M. C. (2018). *Colonización agrícola en el periurbano bonaerense. Políticas, familias y memorias (1950-1980)* [Tesis de posgrado]. Universidad Nacional de Quilmes. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/848>
- Del Bono, A. (2017). La regulación de la subcontratación laboral en la Argentina: sus alcances y los debates vigentes. En *O Trabalho no Brasil: uma perspectiva comparada*. Sao Pablo: Editorial UNICAMP.
- Delfini, M. (2010). Prácticas y estrategias empresarias para la reproducción de la dominación en los espacios de trabajo. Formas de control obrero en el sector automotriz. *Trabajo y sociedad XIII* (14).
- Delfini, M. (2011). *Los procesos de control bajo las nuevas formas de Organización del trabajo*. Buenos Aires: Poder y Trabajo editores.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico 12* (45).

- Dithurbide Yanguas, G. (1999). Problemas en el análisis del conflicto laboral. En Castillo Mendoza (coord.). *Economía, organización y trabajo. Un enfoque sociológico*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Djenderedjian, J. (2007). La colonización agrícola en Argentina, 1850-1900: Problemas y desafíos de un complejo proceso de cambio productivo en Santa Fe y Entre Ríos. *América Latina en la historia económica*, (30), 127-157.
- Doyon, L. (1984). La organización del movimiento sindical peronista, 1946-1955. *Desarrollo Económico* 24 (94).
- Drolas, A. (2004). Futuro y devenir de la representación sindical: las posibilidades de la identificación. En *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en el proceso de construcción identitaria de los trabajadores*. Buenos Aires: Prometeo.
- Drolas, A.; Lenguita, P. & Montes Cató, J.S. (coord.) (2007). *Relaciones de Poder y trabajo. Las formas contemporáneas de explotación laboral*. Buenos Aires: Editorial Poder y Trabajo.
- Duhalde, S.; Montes Cató, J.S. & Rouxel, P. (2018). La recomposition d'un syndicalisme de base en Argentine et l'autonomie relative de ses pratiques de construction politique. *Cahiers d'Amérique Latine* (86), 71-87
- Dunlop, J. T. (1978). *Sistemas de relaciones industriales*. Barcelona: Ed. Península.
- Edwards, P. (1990). *El conflicto en el trabajo. Un análisis materialista de las relaciones laborales en la empresa*. España: Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Edwards, P. & Scullion, H. (1987). *La organización social del conflicto laboral. Control y resistencia en la fábrica*. Madrid: Ed. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Ermida Uriarte, O. & Colotuzzo, N. (2009). *Descentralización, tercerización, subcontratación*. Lima: OIT. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_161337.pdf.
- Etchemendy, S. (2011). *El diálogo social y las relaciones laborales en la Argentina 2003-2010*. https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/dsocial_relacioneslaboralesarg.

- Feldman, S. & Galín, P. (1990). Nota introductoria. En Galín, P. & Feldman, S. (coord.). *La precarización del empleo en la Argentina* Buenos Aires: Centro Interamericano de Administración del Trabajo- Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Féliz, M. (2015). ¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyecto de desarrollo y crisis transicional. *Márgenes* 1 (1).
http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf
- Fernández, A. (1985). *Las prácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)*. Buenos Aires: CEAL.
- Fernández Steiko, A. (2001). El sabor agridulce de los grupos de trabajo. *Cuadernos de Relaciones Laborales* UCM (18), 257-283.
- Ferrer, A. (2000). *La economía argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Figari, C. (2000). Formas de disciplinamiento y nuevas selectividades en la modernización empresaria: Modalidades del control técnico y social en los 90. [Ponencia] *Congreso ALAST*, Buenos Aires.
- Figari, C. (2009). Dispositivos de control y nuevas matrices de disciplinamiento laboral: desnaturalización y crítica como espacio de resistencia colectiva. [Ponencia] *9no Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET*, Buenos Aires.
- Flores, S. (1998). *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización del trabajo en la agricultura mexicana*. México: Juan Pablos Editor.
- Fox, A. (1983). *British management and industrial relations: the social origins of a system. Perspectives on management: a multidisciplinary analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Galafassi, G. (2006). Cuando el árbol no deja ver el bosque. Neofuncionalismo y posmodernidad en los estudios sobre movimientos sociales. *Theomai* (14), 37-58.
- Gaudemar, J.P. (1991). *El orden y la producción. Nacimiento y formas de la disciplina de fábrica*. España: Ed. Trotta.
- Ghigliani, P. (2009). Acerca de los estudios cuantitativos sobre conflictos laborales en Argentina (1973-2009): reflexiones sobre sus premisas teórico-

- metodológicas. *Conflicto social* 2 (2), 76-97.
<https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/CS/article/view/424>
- Ghigliani, P. (2010). Burocracia sindical: aportes para una discusión en ciernes. *Memoria Académica*. http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.8992/pr.8992.pdf.
- Ghigliani, P.; Grigera, J. & Schneider, A. (2012). Sindicalismo empresarial: problemas, conceptualización y economía política del sindicato. *Revista latinoamericana de estudios del trabajo* 17.
http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_re_vistas/pr.8962/pr.8962.pdf
- Giberti, H. (1964). *El desarrollo agrario argentino; estudio de la región pampeana*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Gilly, A. (1980). Consejos obreros y democracia socialista. En *Movimientos populares y alternativa de poder en América Latina*. México: Universidad Autónoma de Puebla.
- Gilly, A. (1986). La anomalía argentina (Estado, corporaciones y trabajadores). *Cuadernos del Sur* (4). https://cuadernosdelsurorg.files.wordpress.com/2017/02/gilly_anomalia_ocr.pdf
- Girbal-Blacha, N. (2007). Las representaciones agrarias y el Estado (1930- 1950). Continuidades y cambios en el imaginario colectivo argentino. En Girbal-Blacha, N. & Mendonça, S. (coord.). *Cuestiones agrarias en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Prometeo.
- Gorenstein S. (2004). La visión desde las cadenas. *Seminario -Taller Transformación Productiva e Institucional del Mundo Rural en Argentina*, Buenos Aires.
- Gorenstein, S. (2005). Nueva institucionalidad y proyección local tras la privatización portuaria argentina: Los casos de Bahía Blanca y Rosario. *EURE*, 31(92), 105-122. <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612005009200006>
- Gorenstein, S. (2015). Transformaciones territoriales contemporáneas. Desafíos del pensamiento latinoamericano. *EURE - Revista De Estudios Urbano Regionales* 41 (122). <https://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/566>
- Graciano, O. (2008). Izquierdas y cuestión agraria en la Argentina: la persistencia de un vínculo en la definición de sus estrategias políticas. En Balsa,

- J. & Ospital, S (comps.). *Pasado y presente en el agro argentino*. Buenos Aires: Lumiere.
- Gramsci, A. (1973). *Consejos de fábrica y estado de la clase obrera*. México: Ediciones Roca.
- Gramsci, A. (1998). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gras, C. & Hernández, V. (2017). *Radiografía del nuevo campo argentino Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gutman, G. & Feldman, S. (1989). Proceso de industrialización y dinámica exportadora: Las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina. *Documento de trabajo CEPAL* (32).
- Harvey, D. (1973). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI.
- Harvey, D. (2006). *Notas hacia una teoría del Desarrollo geográfico desigual*. http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/mchecha/teoria_geografica/LECTURA_26bis.pdf
- Hill, S. (1974) Norms, groups, and power: the sociology of workplace industrial relations. *British journal of industrial relations* 12, 213- 235.
- Hill, S. (1981). *Competition and the control of work: the new industrial sociology*. Londres: Heinemann.
- Hora, R (1994). Un aspecto de la racionalidad corporativa de la Sociedad Rural Argentina: el problema de la agricultura (1866- 1930). *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani* 3.
- Hora, R. (2005). *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860- 1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Howard, M. & King, J. (1989). State Capitalism in the Soviet Union. <http://www.hetsa.org.au/pdf/34-A-08.pdf>
- Hyman, R. (1978). *El marxismo y la sociología del sindicalismo*. México: Era.
- Hyman, R. (1981). *Relaciones industriales: una introducción marxista*. Madrid: Blume.
- James, D. (1987). 17 y 18 de octubre de 1945: el peronismo, la protesta de masas y la clase obrera argentina. *Desarrollo Económico* (107).

- Jelin, E. (1978). Conflictos laborales en la Argentina, 1973-1976. *Revista Mexicana de Sociología* XL (2).
- Kelly, J.E. (1988). *Trade Unions and Socialist Politics*. Londres: Verso.
- Kneen, B. (2005). *El Gigante Invisible, Cargill y sus estrategias transnacionales*. Buenos Aires, GRAIN y REDES-AT.
- Korpi, W. (1983). *The democratic class struggle*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Kosacoff, B. & López, A. (1998). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio; el desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes / CEPAL.
- Lacoste, Y. (1983). *Geografía del subdesarrollo*. Barcelona: Ariel.
- Lahera Sánchez, A. (2000). La emergencia de nuevos modelos productivos La participación de los trabajadores y la fabricación del consentimiento en la producción. *Revista de dialectología y tradiciones populares* 55 (2), 9- 50. DOI: <https://doi.org/10.3989/rdtp.2000.v55.i2.438>
- Lahera Sánchez, A. (2004). La participación de los trabajadores en la calidad total: nuevos dispositivos disciplinarios de organización del trabajo. *Revista española de investigaciones sociológicas* (106), 63-102. http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99717667_003
- Lanciotti, N. & Tumini, E. (2013). La industria invisible. La producción de aceites en Argentina y Santa Fe, 1895-1940. *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*. <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/570>.
- Lázzaro, S. & Galafassi, G. (2005). *Sujetos, política y representaciones en el mundo rural Argentina 1930-1975*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Lefebvre, H. (1991). *The Production of Space*. Oxford: Blackwell.
- Lenin, V. I (1977). *¿Qué hacer? Problemas candentes de nuestro movimiento*. Moscú: Editorial Progreso.
- Lenin, V. I. (1979). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. La Habana: Pueblo y Educación.
- Linhart, D. (1997). *La modernización en las empresas*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad.

- Lukes, S. (1974). *Power: a radical view*. London: Macmillan.
- Mandel, E. (1971). La acumulación originaria y la industrialización del tercer mundo. En *Ensayos sobre el neocapitalismo*. México: ERA.
http://cipec.nuevaradio.org/b2-img/Mandel_Laacumulacionoriginariadelcapitalylaustrializaciondeltercermundo.pdf
- Martínez Dougnac, G. (2003). La agricultura familiar en la región pampeana. Hacia un intento de definición del sujeto social. [Ponencia] *III Jornadas Internacionales de Historia Económica*. Montevideo: Asociación Uruguaya de Historia Económica.
- Marx, K. (1975). *El Capital, tomo I*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. México: Siglo XXI.
- Mattson, K. (1978). Una introducción a la geografía radical. *Revista GeoCritica* (13). <http://www.ub.edu/geocrit/geo13.htm>
- Michels, R. (1972). *Los partidos políticos*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Modonesi, M. (2005). Teoría y praxis. La experiencia del obrerismo italiano. *Bajo el volcán 5* (9), <https://www.redalyc.org/pdf/286/28650906.pdf>
- Montes Cató, J.S. (2005). La configuración del poder en los espacios de trabajo: dispositivos disciplinarios y resistencia de los trabajadores. *Sociología del Trabajo* (54).
- Montes Cató, J.S. (2006). Dominación y resistencia en los espacios de trabajo. Estudio sobre las relaciones de trabajo en empresas de telecomunicaciones. [Tesis doctoral]. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Montes Cató, J.S. (2009). Los espacios de trabajo como configuración de relaciones de poder. La dialéctica entre control y resistencia. En Alves, G. & Figari, C. (comp.). *La precarización del trabajo en América Latina. Perspectivas del capitalismo global*, Brasil: Ed. Praxis.
- Montes Cató, J.S. (2017). *Recomposición obrera bajo el neoliberalismo. Dialéctica de las formas disciplinarias y de lucha*. Buenos Aires: CEIL CONICET. <https://www.ceil-conicet.gov.ar/publicaciones/ceil-libros/tes4-montes-cato/>

- Montes Cató, J.S. & Pierbattsti, D. (2007). Relaciones de poder y disciplinamiento en los espacios de trabajo. Un estudio sobre la dominación en empresas de telecomunicaciones. *Estudios del Trabajo* (33), 67-94.
- Montes Cató, J.S. & Ventrici, P. (2015). Reconfiguración de la práctica sindical: tradiciones de lucha obrera y saberes políticos en los lugares de trabajo. En Delfini, M. y Montes Cató, J.S. (eds.), *Recomposición del capital y respuestas sindicales en Argentina, ¿Hacia nuevas relaciones laborales?* Buenos Aires: ed. UNGS.
- Montes Cató, J.S. & Ventrici, P. (2009). Construcciones democráticas y resistencia. Delegados y prácticas políticas en las organizaciones sindicales. En Lenguita, P. y Montes Cató, J.S., *Resistencias laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina*. Buenos Aires: Ed. Picaso- Insumisos.
- Montes Cató, J.S. y Ventrici, P. (2010). El lugar de trabajo como espacio de resistencia a las políticas neoliberales. Reflexiones a partir de las experiencias de los trabajadores telefónicos y del subte. *Theomai* (22).
- Murillo, M. V. (1997). La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado durante la primera presidencia de Menem. *Desarrollo Económico* 37 (147), 419- 446.
- Neffa, J.C. (1999). Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. En *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires: Editorial CLACSO.
- Negri, A. (1980). *Del obrero masa al obrero social*. Buenos Aires: Anagrama.
- Neiman, G.; Bardomas, S. & Quaranta, G. (2003). El trabajo en el agro pampeano. Análisis de la demanda de trabajadores asalariados. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* (19).
- Oddone, J. (1956). *La burguesía terrateniente argentina*. Buenos Aires: Ediciones Populares Argentinas.
- Offe, C. (1992). *La sociedad del trabajo: problemas estructurales y perspectivas de futuro*. Madrid: Alianza.
- Palomino, H. & Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de Trabajo* (3). http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/revistaDeTrabajo/2006_n03_revistaDeTrabajo/2006n03_a03_hPalomino.pdf

- Palomino, H. (2005). Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales. En Suriano, J. (dir.). *Dictadura y democracia (1976-2001)*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Palomino, H. (2009). El retorno de las relaciones laborales. *Le Monde diplomatique* (125). <http://www.catedrapalomino.com.ar/index.php/estudiantes/sub-estudiantes-bibliografia>
- Paugam, S. (2000). *Le salaríé de la precaricé*. Paris: PUF.
- Peet, R. (1977). *Radical geography, alternative viewpoints on contemporary social issues*. Chicago: Maaroufa Press.
- Pérez Barreda, N.; Kofman M. & Abraham L. (2013). El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970 – 2010). [Ponencia] *X Coloquio Empresas multinacionales y economía en América Latina. Una perspectiva de largo plazo*, Buenos Aires.
- Pierri, J. (2013). Efectos de la desregulación económica de la década del '90 sobre el comercio externo de granos en Argentina. [Documento] *Conferencia Comercio agrícola y América Latina: Cuestiones, controversias y perspectivas*, Buenos Aires.
- Pizarro, J. (2003). La evolución de la producción agropecuaria pampeana en la segunda mitad del siglo XX. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*.
- Polanyi, K. (2007). *La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Porto Gonçalves, C. (2001). *Geo-grafías: movimientos sociales, nuevas territorialidades y sustentabilidad*. México: Siglo XXI.
- Raimundo, M. (2005). Apuntes sobre Burawoy y la subjetividad del trabajo. *Memoria Académica*. http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.6564/ev.6564.pdf
- Rapoport, M. (2007). Mitos, etapas y crisis en la economía argentina. *Nación - Región - Provincia en Argentina* (1). http://www.mariorapoport.com.ar/uploadsarchivos/mitosetapas_y_crisis_en_la_economia_argentina.pdf
- Rapoport, M. (2009). Argentina: economía y política internacional. Los procesos históricos. *Diplomacia, Estrategia & Política (DEP)* (10), 27-51.

- http://www.mariorapoport.com.ar/uploads/archivos/argentina_economia_y_politica_internacional.pdf
- Recalde, P. (2011). Reformas laborales durante la convertibilidad y la posconvertibilidad. *Voces en el Fénix* (6).
<https://vocesenelfenix.economicas.uba.ar/reformas-laborales-durante-la-convertibilidad-y-la-posconvertibilidad/>
- Rodríguez, J. (2012). Los cambios en la producción agrícola pampeana. El proceso de sojización y sus efectos. *Voces en el Fénix* (12).
<http://www.vocesenelfenix.com/content/los-cambios-en-la-produccion-agr%C3%B3n-agr%C3%ADcola-pampeana-el-proceso-de-sojizacion%C3%B3n-y-sus-efectos>
- Sábato, H. (1993). Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano, 1850–1950: un siglo de historia en debate. En Bonaudo, M. & Pucciarelli, A. (comps.). *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones (III)*. Buenos Aires: CEAL.
- Salvia, A.; Tissera, S.; Bustos, J.M.; Sciarrotta, F.; Persia, J.; Herrera Gallo, G.; Cillis, N. & García Allegrone, V. (2000). Reformas laborales y precarización del trabajo asalariado. Argentina 1990–2000. *Cuadernos del CEPED* (4).
- Santella, A. & Andujar, A. (2007). *El Perón de la fábrica éramos nosotros: las luchas metalúrgicas de Villa Constitución 1970/1976*. Buenos Aires: Editorial Desde el subte.
<http://www.webiigg.sociales.uba.ar/conflictosocial/libros/santella/Andujar.y.Santella.2007.pdf>
- Santella, A. (2008). Gramsci, sindicatos y comisiones internas. *Memoria Académica*. http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.g556/ev.g556.pdf
- Santos, M. (1990). *Por una Geografía nueva*. Madrid: Espasa Universidad.
- Santos, M. (1996). *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sewel, G. & Wilkinson, B. (1992). Someone to Watch Over me: surveillance, discipline, and just-in-time labour process, *Sociology* 26 (2), 271– 290.

- Shorter, E. & Tilly, C. (1974). *Strikes in France 1830-1968*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stolovich, L. (1995). *La tercerización, ¿con qué se come?* Montevideo: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo.
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/uru_guay/ciedur/stolovich.rtf
- Sunkel, O. (1987). Las relaciones centro- periferia y la transnacionalización. *Pensamiento Iberoamericano* (11).
- Svampa, M. (2003). Cinco tesis sobre la nueva matriz popular [Disertación]. Seminario Los nuevos rostros de la marginalidad, Instituto Gino Germani.
- Svampa, M. (2007). Avatares del sindicalismo argentino.
<http://maristellasvampa.net/archivos/periodi7.pdf>
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En Giarraca, N. (Comp.). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO.
- Teubal, M. (2012). Expansión de la soja transgénica en la Argentina. *Voces en el Fénix* 3 (12). <http://www.vocesenelfenix.com/content/expansi%C3%B3n-de-la-soja-transg%C3%A9nica-en-la-argentina>
- Thompson, E. P. (1983). *Opción cero*. Barcelona: Crítica.
- Thompson, E. P. (1989). *La formación de la clase obrera en Inglaterra* (2 vols.). Barcelona: Crítica.
- Torre, J. C. (1989). Interpretando (una vez más) los orígenes del peronismo. En Torre, J.C. (comp.). *Ensayos sobre movimiento obrero y peronismo* (157-188). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Torre, J. C. (2004). *El gigante invertebrado: Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973- 1976*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Trajtemberg, D.; Varela, H.; Medwid, B. y Senén Gonzalez, C. (2007). Relaciones laborales en el sector de alimentación. *Trabajo, Ocupación y empleo* (6) www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/toe/toe_06_06_alimentacion.pdf
- Travaglia, L.M. (2013). El distrito IV de Federación Agraria bajo la presidencia de Humberto Volando. [Ponencia] *XIV Jornadas Interescue-*

- las/Departamentos de Historia*. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Trotsky, L. (1974). *¿Adónde va Inglaterra?*. Buenos Aires: El Yunque ed.
- Veltz, P. (1999). *Mundialización, ciudades y territorios*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Ventrici, P. (2009). *Organización sindical, práctica gremial y activismo de base en el subterráneo de Buenos Aires* [Tesis de Maestría] Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo del CEIL-PIETTE de CONICET y la Universidad de Buenos Aires.
- Ventrici, P. (2011). *Sindicalismo de base en la argentina contemporánea. El cuerpo de delegados del subterráneo*. [Tesis para optar al título de Doctora en Ciencias Sociales], Universidad de Buenos Aires.
- Ventrici, P. (2013). Modelo sindical y nuevas expresiones de recomposición política del Trabajo. Reflexiones a partir del caso de los trabajadores del subterráneo de Buenos Aires. *Kairos* (32). <https://revistakairos.org/modelo-sindical-y-nuevas-expresiones-de-recomposicion-politica-del-trabajo-reflexiones-a-partir-del-caso-de-los-trabajadores-del-subterraneeo-de-buenos-aires/>
- Ventrici, P.; Rodríguez Miglio, M.; Germán Pinazo, G. y Bosisio, W. (comp.) (2018). *El trabajo y las empresas multinacionales en la Argentina de hoy: economía, relaciones laborales y conflictividad*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento. <https://ediciones.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2018/10/g78g876303729-completo.pdf>
- Virno, P. (2003). *Gramática de la multitud. Para un análisis de las formas de vida contemporánea*. Buenos Aires: Ediciones Traficante de Sueños. <https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdf/s/Gram%C3%Artica%20de%20la%20multitud-TdS.pdf>
- Vitelli, G. (2012). Las incidencias de los paradigmas tecnológicos mundiales sobre la pampa húmeda argentina desde el siglo XIX. *Voces en el Fénix* (12). <http://www.vocesenelfenix.com/content/las-incidencias-de-los-paradigmas-tecnol%C3%B3gicos-mundiales-sobre-la-pampa-h%C3%BAmeda-argentina-des>
- Vogelmann, V. & Vitali, S. (2015). Estrategias gremiales frente a la precarización laboral. Las luchas de los obreros aceiteros de Rosario por el pase a

planta de los trabajadores tercerizados. *Papeles de trabajo 11* (19).

<https://revistasacademicas.unsam.edu.ar/index.php/papdetrab/article/view/702>

Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo europea en el siglo XXI*. México: Siglo XXI Editores.

Webb, B. & Webb, S. (2004 [1897]). *La democracia industrial*. Madrid: Biblioteca Nueva-Fundación Largo Caballero.

Wilkinson, A. (1998). Empowerment: theory and practice, *Personnel Review* 27 (1), 40-56

Wright Mills, C. (1948). *The new men the power: America's Labor Leaders*. Nueva York: Harcourt, Brace & Co.

OTRAS FUENTES

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2004): *Utilización de la capacidad instalada en la industria*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/capacidad_06_04.pdf

SSPMicro Subsecretaría de Programación Microeconómica Ministerio de Hacienda (2017): *Informes productivos provinciales*. Buenos Aires: Subsecretaría de Programación Microeconómica (SSPMicro).

Subsecretaría de mercados agropecuarios, 2016): “Capacidad de almacenaje en Argentina”. En *Jornadas de perspectivas agrícolas 2016/17*, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011): “Complejo oleaginoso”. En Serie *Producción regional por complejos productivos*, Buenos Aires: MECON.

Organización Internacional del Trabajo – OIT (1997): “Informe VI Trabajo en régimen de subcontratación”. En *85ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo*.

REFERENCIAS DE ENTREVISTAS CITADAS

[A1] Ex delegado y actual miembro del Sindicato de Capital Federal y Gran Buenos Aires (SOEIA)

[A2] Ex delegado y actual Miembro del SOEIA

[A3] Miembro del Sindicato de Rosario

[A4] [A5] [A6] [A7] [A9][A10][A11]Delegados empresas Nidera, Dreyfus y Cargill

[A8] Miembro de la comisión interna. SOEIA.

[A12] [A13] Miembros de la Federación Aceitera

Este libro destaca la importancia del sector agroexportador y cómo se consolidó en una pieza clave de la economía del país, caracterizando el conflicto como pieza clave para entender el devenir del lugar de trabajo. Conceptualiza la emergencia del actor sindical aceitero en un contexto institucional y organizativo absolutamente desfavorable, el de la posconvertibilidad argentina, que venía precedido por fuertes medidas disciplinadoras y desmovilizadoras producto de décadas previas de dictadura y gobiernos neoliberales. Las empresas buscaron desmovilizar a los trabajadores y a las organizaciones gremiales, desestructurando las bases para imposibilitar su reorganización, en un marco de implementación de políticas de heterogeneización contractual. Los diferentes capítulos intentan identificar de qué manera y en qué magnitud procesos económicos globales y locales constituyen un factor importante para las posibilidades y estrategias gremiales.

