

CAMPO RICO, TRABAJADORES POBRES. LA SITUACIÓN DE LAS Y LOS OBREROS RURALES ARGENTINOS Y LAS LIMITACIONES EN EL ENFOQUE DEL “PODER ESTRUCTURAL” EN EL AGRO¹

*Rich Agriculture, Poor Workers. The
Situation of Argentine Rural Workers
and the limitations of the “Structural
Power” Approach in Agriculture*

Juan Manuel Villulla²

Fecha de recepción: 08/05/2024

Fecha de aceptación: 11/07/2024

¹ Este artículo se desarrolló en el marco del Proyecto de Investigación “El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como proceso multidimensional: economía, cuestión agraria, educación y medio ambiente” (2015-actualidad) (Edital IMEA/UNILA N° 3/2021) y del Proyecto PICT-2020-SERIE A-I-A “Proyecto neoliberal, dinámicas sectoriales y organización político sindical en la Argentina reciente (2015-2019)”, financiado por el FONCyT, con sede en el IdIHCS-CONICET de la Universidad Nacional de La Plata

² Centro de Investigaciones Socio Históricas – Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales- Universidad Nacional de La Plata (IdIHCS-UNLP) /Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) / Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA). Correo electrónico: jmvillulla@gmail.com

RESUMEN

Este escrito presenta una reflexión teórica sobre las limitaciones del enfoque del “poder estructural” para comprender el poder de negociación de las y los trabajadores agropecuarios argentinos. Se postula que a pesar de la importancia estructural del sector económico en que se emplean, su dispersión espacio-temporal, sumada a la diversidad de figuras sociales que ocupan la posición trabajadora y la tendencia a la expulsión neta de mano de obra, obturan su capacidad de negociación. Este poder estructural pasa a ser ejercido por el capital contra el trabajo, y predominantemente por los que ocupan de modo concentrado la “posición estratégica” de la exportación agropecuaria.

Palabras clave: trabajadores rurales, poder estructural, capital agrario.

ABSTRACT

This paper presents a theoretical reflection on the limitations of the “structural power” approach to understand the bargaining power of Argentine agricultural workers. It is postulated that despite the structural importance of the economic sector in which they are employed, their spatio-temporal dispersion, added to the diversity of social figures who occupy the working position and the tendency towards the net expulsion of labor, obstruct their capacity of negotiation. This structural power begins to be exercised by capital against labor, and predominantly by those who occupy in a concentrated manner the “strategic position” of agricultural exports.

Keywords: rural workers, structural power, agrarian capital.

Introducción

Este texto constituye una reflexión teórica sobre el alcance explicativo de los conceptos de “poder estructural” o “posición estratégica” para dar cuenta de la situación de las y los trabajadores rurales argentinos. El núcleo del problema planteado radica en que, dada la importancia estratégica del sector agropecuario nacional, así como sus márgenes económicos, podría pensarse que las y los trabajadores rurales tendrían a su alcance la posibilidad de ejercer un poder estructural frente a sus empleadores a partir de su posición estratégica, de modo de obtener mejores condiciones laborales como condición de concurrir al mercado –en el enfoque neoclásico de la cuestión- o de mantener en marcha la producción sin huelgas –de acuerdo al enfoque marxista o crítico. Sin embargo, el panorama se muestra bien distinto en dos planos: el de condiciones de trabajo y pautas distributivas muy desfavorables; y por regla general, ausencia de conflictividades y organizaciones colectivas a nivel sectorial que pongan en juego esa posición estratégica para revertir el cuadro. Planteado este contraste, analizamos las características y supuestos del enfoque del poder estructural y la posición estratégica, para luego contrastarlo con las características singulares de la estructura objetiva del trabajo agrario y los sujetos que lo ejercen.

“Poder Estructural” y “Posición Estratégica”: Contornos Conceptuales

Según Womack Jr. (2007), el enfoque del “poder estructural” y la “posición estratégica” para ponderar las distintas capacidades de negociación o lucha del trabajo frente al capital, surgió básicamente de los “economistas del trabajo” norteamericanos, de inspiración neoclásica, en la primera mitad del siglo XX. Más allá de la “solución taylorista” de la descomposición y apropiación del oficio por los ingenieros a sueldo del capital (Coriat, 1992 [1979]; Montgomery, 1985 [1979]), persistían ramas en las que incluso “mano de obra no calificada” detentaba “una posición altamente estratégica en la industria” (Commons,

1905). Para Dunlop (1948), este poder residía en la posesión de *habilidades poco comunes* por parte de grupos específicos de trabajadores y, sobre todo –con o sin calificaciones–, a su *posición funcional* dentro de un proceso productivo y su capacidad de extorsionar al capital gracias a su posibilidad de detener al conjunto. De ahí que aconsejaran asimilar esos subgrupos con mayores remuneraciones y/o mejores condiciones laborales, diferenciando estratos de obreros, y debilitando el poder estructural que derivaría de la unificación del conjunto bajo la batuta de “los estratégicos”.

Al calor de la influencia de Braverman (1975 [1974]), autores de inspiración marxista retomaron el concepto del poder estructural y lo resignificaron desde un punto de vista crítico. Algunos se centraron en la cuestión del poder de negociación y la construcción de consensos manteniéndose en el *espacio laboral* (Burawoy, 1989 [1979]). Otros ampliaron la perspectiva, dando un salto en el nivel de análisis *desde el lugar de trabajo al sector económico* en el que se empleaban las y los trabajadores. Por ejemplo, según Cortés y Jaramillo (1980), el “poder estructural” de determinado grupo de trabajadores en una sociedad –o el poder “posicional”, tal como lo planteaba Perrone, Wright y Griffin (1984)– estaba cifrado ya no sólo en un establecimiento aislado o en el mapa de tareas de un proceso de trabajo particular, sino en la conexión de conjunto de su *sector económico* respecto a otros, de modo que no sólo tuvieran la potestad de parar el proceso de valorización del capital de sus empleadores directos, sino de amplificar la interrupción de la producción a otros sectores y establecimientos, incluso fuera de su rama. Los estudios de Bergquist (1988 [1986]) para países de América Latina a principios de siglo XX, aplicaron el mismo razonamiento a grupos de trabajadores empleados en los enclaves primario exportadores de producciones perecederas que podían poner en jaque el conjunto de sus economías. Eso no tanto por la relación orgánica de su sector industrial con otros, sino por su importancia para el funcionamiento del conjunto de la actividad económica, pasando de los niveles del espacio laboral o sector económico, *al equilibrio macroeconómico de todo un país*.

A principios del siglo XXI existieron intentos por ofrecer síntesis integrales del concepto de poder estructural de las y los trabajadores, integrando todas estas posibilidades y niveles de análisis. Beverly Silver (2003) distinguió entre el poder de negociación en el *mercado laboral* –basado en habilidades escasas, bajo nivel de desempleo y capacidad de los trabajadores de prescindir del mercado laboral con otras fuentes de ingresos–; y el poder de negociación en el *lugar de trabajo*, que aumenta a medida que una tarea clave afecta el desarrollo de otras, y su interrupción –de nuevo– tendría a capacidad de afectar el conjunto. John Womack Jr. (2007) planteó lo mismo un tiempo después, tanto a nivel de sectores económicos como en la función operativa dentro de un establecimiento, denominando ambos aspectos como “posición estratégica”. Entre estos intentos, la definición más sistemática la ofreció Eric Olin Wright (2000, p. 962), aunque limitando su alcance a algún “sector industrial”:

es el poder que resulta simplemente [sic] de la locación de los trabajadores al interior de un sistema económico. El poder de los trabajadores como individuos [sic] que resulta directamente de mercados de trabajo ajustados o de una posición estratégica de un grupo particular de trabajadores al interior de un sector industrial clave consistirían instancias de poder estructural.

Por último, Schmalz (2017) incluyó todas estas consideraciones como parte del “poder estructural” entre otros “recursos de poder” disponibles para tal o cual sindicato, a los que habrían de sumarse el “poder de asociación”, el “poder social” y el “poder institucional”.

Nos interesa retener algunos de los supuestos e implicancias del conjunto de conceptualizaciones que hablan del poder estructural o la posición estratégica para referirse a las capacidades de los trabajadores para negociar frente al capital, más allá de las cargas valorativas distintas que detenten neoclásicos, marxistas o heterodoxos. En primer lugar, en todos los casos, el poder de los trabajadores aparece como un poder negativo: más que su capacidad de producir, todos estos en-

foques destacan su capacidad de dejar de hacerlo. Su mayor o menor poder reside, justamente, en su capacidad para forzar a otros a dejar de producir, independientemente de su voluntad, interrumpiendo así el proceso de producción del capital. A cambio de evitar ese corte, el capital concedería mejores condiciones laborales a quienes ocupen las posiciones más estratégicas del esquema. En segundo lugar, la teoría registra tres niveles: el *lugar de trabajo*; el *sector económico*; y el *conjunto de la economía*. La teoría neoclásica aplicada, desde Dunlop en adelante, así como su reflejo marxista en Wright, Silver o Womack Jr., se ciñen a grupos muy específicos de trabajadores, e incluso a individuos, sea por su función en el proceso de trabajo o por sus calificaciones. Cortés y Jaramillo, así como Perrone, pasan al nivel del sector. Pero es un sector asimilado *de facto* también a un grupo relativamente pequeño de trabajadores o establecimientos, que en todos los casos son industriales: ciertamente, en la industria un sector económico entero puede estar compuesto de un puñado de dos o tres establecimientos. Y aunque en cadenas agroindustriales, también Bergquist hablaba de grupos muy particulares de trabajadores: la propia idea de enclave da a entender el carácter puntual y apartado de ciertos establecimientos productivos. Por último, cabría subrayar que este poder no sería un atributo de los trabajadores, sino de su *lugar objetivo* en un proceso de trabajo, en un sector económico, o en un mercado laboral. Este énfasis en la estructura o la posición dejará sin explicar por qué un colectivo de trabajadores acciona o no ese poder. Es decir, dejará sin abordar *aspectos subjetivos* como las situaciones políticas, la historia social o las subculturas que operan como impulsores y condicionantes de la acción colectiva.

De las Coordenadas Teóricas a las Tensiones del Caso

Sobre la base de estas coordenadas generales, nos interesa poner a prueba los enfoques del poder estructural y la posición estratégica en el caso de los y las trabajadores agrarios argentinos. Esto en un doble sentido: en qué contribuyen estas categorías -y hasta dónde- para pensar la situación y las características de este tipo de trabajadores; y de qué

modo el caso específico interpela, enriquece y revela aspectos nuevos de esas herramientas analíticas.

Las y los obreros rurales argentinos componen una franja de trabajadores que, como agregado analítico a nivel macro, tendrían potencialmente a disposición un fuerte poder estructural, derivado de la posición estratégica clave de su sector productivo en la economía nacional. Desde el punto de vista de la matriz insumo-producto, el agro constituye un espacio de intersección de flujos de bienes, servicios y capitales de suma importancia (Noguera, Barrera Insúa y López, 2022). Además, abastece prácticamente la totalidad de los alimentos variados que consume la población del país. Al mismo tiempo, es el principal abastecedor de divisas netas en concepto de exportaciones, abarcando la mitad de las exportaciones argentinas, en particular a través de la exportación de granos y derivados (Villulla, 2023). Su capacidad de traccionar divisas netas fronteras adentro, es tanto más crítica cuanto mayor es la dependencia del conjunto de la acumulación de capital y del equilibrio macroeconómico de la disponibilidad de monedas de cambio internacional para importaciones, remesas de utilidades, y pagos y refinaciamientos de deudas externas (Wainer, 2021). Por último, el campo también condiciona los márgenes de maniobra del propio Estado nacional a partir de poner o no en disponibilidad parte de la renta agraria para sus políticas redistributivas a través de impuestos a las exportaciones o precios diferenciales (Azcu y Ameghino, 2021, p. 171). Así, en suma, el sector agropecuario argentino reúne cuatro grandes fuentes de poder estructural: constituye un nudo cardinal de las operaciones locales en términos de la matriz insumo-producto; abastece los alimentos básicos con los que se nutre la población del país; provee la mitad de las divisas comerciales de la economía; y por último atrae una masa de renta diferencial a escala internacional que, dependiendo las coyunturas de precios y la orientación de las políticas públicas, habilita procesos redistributivos mediados por el Estado.

En principio, siguiendo los postulados sobre el poder estructural y la posición estratégica, este enorme poder con el que el sector agropecuario condiciona al desenvolvimiento cotidiano de la sociedad argentina,

podría ser una herramienta a disposición de las y los trabajadores empleados en él para obtener mejores condiciones laborales. Además, estos trabajadores contaría con la ventaja de emplearse en un sector cuyos márgenes –en particular allí donde fluye la renta diferencial- ofrecerían espacio para una distribución del ingreso benévolas con el trabajo sin comprometer la acumulación del capital como tal. Sin embargo, lo que se opera en el caso argentino es todo lo contrario: este poder estructural del agro no es utilizado por el trabajo contra el capital de su sector, sino que *lo ejerce el capital contra sus trabajadores*, e incluso sobre el conjunto de la sociedad argentina. En primer lugar, en el campo el empleo informal llega al 65% y duplica al registrado (35%). Ese 65% duplica también la media nacional de empleo no registrado, también alrededor del 35% (Villulla, 2022). Además, las cantidades absolutas son muy elevadas: sobre el millón de trabajadores y trabajadoras que se estiman ocupados en el sector, las y los informales llegarían a 650.000 personas. Los salarios promedio de la minoría registrada –la situación de los y las informales es aún peor- estuvieron entre los tres más bajos del conjunto de la economía hasta el año 2021. Entre 2017 y 2020, sus salarios mínimos oficiales fueron firmados por las patronales, el Estado y su sindicato *por detrás de la inflación y por debajo de la línea de pobreza* (Villulla, Fernández y Capdevielle, 2019; Villulla, 2022). Un cambio reciente en la orientación de su conducción sindical consiguió recomponer significativamente los salarios mínimos de sus representados -en 2022 los salarios rurales ya estaban al menos por encima de la línea de pobreza-, aunque con resultados magros en la puja distributiva intra-sector, tomando sólo el 13% del valor agregado bruto agropecuario (incluyendo la renta).

Las tensiones entre este cuadro de situación y lo que prevé el enfoque del poder estructural y la posición estratégica tal como la hemos presentado son evidentes. ¿Ese poder está allí a disposición de los trabajadores y ellos no lo efectivizan? ¿Se trata de un problema del orden de la subjetividad obrera? ¿Es que en realidad no existe tal poder? ¿Cómo se compagina cualquiera de los dos escenarios con las teorías sobre el poder estructural y la posición estratégica?

Del Sector Económico Abstracto a los Sujetos Sociales Concretos

Los enfoques del poder estructural y la posición estratégica suponen un tipo bastante específico de relación laboral, de sector económico y de subjetividad: un establecimiento de tipo fabril con una concentración regular de trabajadores en un tiempo y un espacio comprimido, un proceso de trabajo colectivo que coordina distintas calificaciones, un proceso de producción social que articula distintos sectores de modo continuo, y todo protagonizado por actores que negocian con distintos intereses pero en los mismos términos. En efecto, lo que diferenciaría a los individuos unos de otros no es nada interior ni cualitativamente diferente entre sí, sino los intereses económicos que derivarían de su posición en esa relación social. Unos y otros son ellos mismos pero puestos en lugares diferentes: el del empleado y el del empleador. En el enfoque de Wright esto es muy patente: las clases sociales mismas no son otra cosa que lugares, espacios “vacíos”, que alojan individuos cuyos intereses circunstanciales –sin historia, sin cultura y sin subjetividad– se derivan de la posición que ocupan. Esta *asimilación de la clase a la posición*, prescindiendo de las características concretas de los sujetos que la conforman, constituye un nivel de abstracción eventualmente útil para un determinado tipo de análisis –el de las estructuras–, pero muy problemática a la hora de describir y explicar los comportamientos reales de los sujetos, donde intervienen bastantes más dimensiones que la matemática de la posición. Veamos cómo juega todo esto a partir de seis características básicas del trabajo rural:

Un Sector, Diversas Producciones: la Heterogeneidad Regional y Productiva

Allí donde los agregados estadísticos muestran un solo sector –como el agropecuario–, y una sola condición social –asalariados en relación de dependencia– un enfoque analítico como el de Wright percibiría un solo agregado de trabajadores, homogéneo, con “un mismo interés” que emanaría de su condición social compartida, y buenas condiciones para

perseguir ese interés dada la importancia estructural del sector agropecuario en la economía argentina. Sin embargo, aquello que aparece homogeneizado por el cruce estadístico de sector económico y condición social, en un nivel de análisis menos abstracto se nos revela como un conglomerado estallado por dentro: un no-conjunto de trabajadores extremadamente heterogéneo, fragmentado, segmentado y disperso en el tiempo y en el espacio. Un ejemplo más de que la mera posición en la estructura no equivale sin más a un sujeto social.

En rigor, desde el punto de vista de las relaciones laborales no hay tal cosa como “un” sector agropecuario. Dentro de ese gran conglomerado están incluidas producciones muy distintas, con procesos de trabajo que tienen muy poco que ver entre sí, y configuraciones sociales de esos procesos que varían según constelaciones histórico-culturales y condicionantes naturales extremadamente disímiles. Aquello que sólo a cierto nivel de análisis puede ser útil simplificar como “el sector” agropecuario, en realidad está compuesto de un mosaico extremadamente heterogéneo de subramas, producciones, circuitos comerciales y procesos de trabajo que rara vez están articulados. El último censo agropecuario (INDEC, 2019) distingüía al menos 13 grandes grupos de cultivos agrícolas, cada uno de los cuales se desdobra en decenas de producciones específicas (soja, maíz, trigo, té, yerba, frutales, arroz, tabaco, azúcar, algodón, decenas de productos hortícolas, etc.), a lo que debe sumarse una multiplicidad similar de grupos de producciones ganaderas con distintos destinos (vacunas, ovina, aviar, caprina, porcina, láctea, etc.), todo lo cual se desarrolla en base a métodos distintos operados por distintos sujetos sociales, en momentos y lugares muy diversos entre sí, que en general no se proveen de bienes agropecuarios mutuamente –como sí lo hacen diversas cadenas industriales-, y que están organizadas de modo absolutamente independiente una de la otra. Así, en el total nacional la amplitud geográfica del agro habilita un abanico bastante amplio de producciones a base de distintas subramas especializadas que se excluyen en el espacio según las características naturales de cada territorio, generando universos laborales muy distintos en cada una de esas regiones. De ahí que por la amplitud geográfica

y la heterogeneidad interna de lo que llamamos “sector agropecuario”, la diversidad cultural de los propios sujetos que ocupan las posiciones en la estructura social y las funciones en los procesos de trabajo sean muy distintas y expliquen distintas posibilidades, condicionamientos y actitudes ante las relaciones laborales que no emergen exactamente ni de la propia estructura ni del proceso de trabajo.

Un Trabajo, Diversos Sujetos: La Polivalencia Social de las Tareas

En segundo lugar, una particularidad del proceso de producción en el campo es que, a diferencia de la industria, puede ser desarrollado por trabajadores autónomos de diverso tipo, tales como campesinos, agricultores familiares o unipersonales por cuenta propia. No hay algo en el proceso de trabajo como tal que demande siempre y necesariamente grandes dotaciones de asalariados, ni mucho menos concentrados en el tiempo y en el espacio. Naturalmente, esto sí se torna necesario en explotaciones de gran escala. Aunque la automatización del trabajo mediante esto tampoco es siempre así. Básicamente, la demanda de personal asalariado responde o bien a una cuestión de grado -una escala del trabajo a partir de la cual se requiere una mayor cantidad de personas-, o de la naturaleza social de la propia explotación, cuando aun siendo pequeña su escala, ella sea esencialmente capitalista y desarrolle el trabajo mediante empleados en relación de dependencia. El hecho es que no hay algo intrínseco a, por ejemplo, la recolección de manzanas, que demande per sé al trabajo asalariado. La tarea en sí puede ser realizada por indígenas cazadores recolectores, por campesinos de una economía de hacienda, por chacareros modernos o por obreros asalariados. Esta suerte de “polivalencia social” de las tareas agrarias es muy poco probable en procesos de trabajo que, justamente, ya nacieron a la historia en base a la existencia de relaciones de producción salariales y de una división del trabajo extremadamente compleja: es el caso de la llamada gran industria contemporánea. Las teorías del conflicto pensadas en referencia a relaciones laborales como las de este último

tipo de sector económico, pueden presentar problemas a la hora de describir y explicar la conflictividad en un sector como el agropecuario, donde la puja capital-trabajo no es ni el único ni mucho menos el más resonante de los conflictos sociales ventilados en su seno, y donde parte del trabajo es desarrollado por figuras con autonomía relativa –campesinos, agricultores familiares, chacareros, contratistas, etc.-, y aún por las capas más pequeñas del propio capital. En una palabra, *en el agro el trabajo productivo no es privativo de trabajadores asalariados*, como en la gran industria capitalista, sino que se trata de un plexo compartido con otras figuras, cuyo peso demográfico y productivo en tal o cual territorio otorgará una u otra tónica a la conflictividad o los consensos.

Esto hace que el sector agropecuario no pueda ser siempre asociado a explotaciones de tipo capitalista en sentido estricto ni, por lo tanto, a relaciones salariales. Una parte importantísima de los esfuerzos de la sociología rural y la historia agraria se han dedicado desde sus comienzos precisamente a ponderar el peso relativo del capitalismo en el agro de tal o cual formación social, y a tratar de entender la naturaleza y el rol de las formas sociales no-capitalistas alojadas en ellas. Esto no tiene sentido, por ejemplo, en el sector automotriz, caso paradigmático de industria moderna, donde no existen “pequeños productores de autos” o formas sociales históricamente precapitalistas de producción de automóviles. Aunque sí existen ramas industriales -como la textil- que se apoyan fuertemente en pequeñas unidades de producción doméstica descentralizada (Trinchero, 1998); u otras que, aún basadas en relaciones salariales, por su pequeña escala no presenten la misma dinámica social de relaciones laborales que una fábrica (Burawoy, 1979). En cualquier caso, es necesario algún corte en los niveles de análisis para dar cuenta de estas diferencias cualitativas que surgen de diferencias de grado tan ostensibles como las que hay entre un taller de cinco empleados y una fábrica de cinco mil, a pesar de que ambas unidades pertenezcan al mismo macro-sector, y que, por lo tanto, sus trabajadores disponen de muy disímiles “poderes estructurales”.

Posiciones Fijas y Circulación de los Sujetos

Otra particularidad del trabajo agrario y la diversidad de figuras sociales que lo ejecutan, consiste en que las personas concretas tampoco ocupan siempre una posición fija en las estructuras sociales agrarias e incluso en las relaciones laborales. La variedad de figuras antes señaladas, la relativa proximidad social de algunas de esas posiciones –por ejemplo, entre un bracero y un campesino- y, como veremos en breve, la estacionalidad de las ocupaciones agrarias, habilitan pasajes de una posición a otra en distintas etapas del calendario, y/o en distintos territorios. A esto, desde ya, se suman movimientos de trabajadores de entrada y salida del sector agropecuario como tal, combinando ocupaciones agrarias con otras en ámbitos urbanos. Esto complejiza y amplía la posibilidad de que los sujetos alternen una posición subalterna –como la del trabajador asalariado- con otras de mayor autonomía relativa –como la del campesino o el agricultor familiar-, e incluso con la del pequeño empleador, trabajador de oficio independiente o comerciante en la ciudad. De modo que a la heterogeneidad de figuras trabajadoras que reseñamos antes, se agrega la movilidad de los sujetos entre ellas, incluyendo la posibilidad de pasajes y mixturas entre las posiciones del capital y del trabajo. Esto disgrega vínculos e identificaciones de clase regulares, y desdibuja el perfil de posibles demandas.

Rigideces del Trabajo, Movilidades de los Trabajadores

Estos pasajes entre posiciones, esta movilidad social cíclica y de baja intensidad -alternancia hacia “arriba” o hacia “abajo” pero nunca a través de grandes saltos definitivos en la estructura-, es también una movilidad territorial y productiva. Por eso, si en la industria contemporánea la deslocalización de la producción fue un arma del capital contra el trabajo, aquí sucede a la inversa: en el campo es la producción la que se mantiene anclada a un territorio y *son los trabajadores los que se deslocalizan*. Debido a los condicionantes naturales de la producción agropecuaria, ella sólo puede darse en condiciones agroecológicas muy

localizadas, y en lapsos de tiempo estrictamente definidos, discontinuos y sucesivos para cada intervención humana en el proceso. Es decir, no es posible –o rentable- cultivar manzanas o soja en cualquier lugar ni en cualquier momento, ni se puede cosechar en simultáneo con la siembra. Esto es muy distinto de una línea de producción fabril en donde en principio todas las tareas pueden realizarse en simultáneo y en el mismo espacio –la aleación y la pintura, el recorte de metales y el ensamblaje de piezas, etc.-, reuniendo a las y los obreros de las distintas fases del proceso de trabajo. Si en ciertas ramas industriales esta línea de producción ha sido fragmentada por el capital, ello se debe a decisiones de las empresas, pero no a una demanda objetiva del proceso. En el caso del agro es a la inversa: no hay decisión política ni económica de las empresas agrarias que –dada la tecnología disponible- supere la sucesividad y discontinuidad en el tiempo, así como la dispersión en el espacio de las tareas del proceso de trabajo agrario y, por lo tanto, *la intermitencia en el tiempo y en el espacio de sus trabajadores*.

En calidad de migrantes estacionales, son ellos y ellas quienes circulan por el territorio, armando rompecabezas en base a lapsos de ocupaciones breves en distintos puntos y en distintos momentos, procurando constituir un ingreso anual con los retazos de sus empleos temporarios en cada uno de esos lugares cambiantes. Tradicionalmente, han sido los momentos de cosecha los más demandantes de trabajadores, concentrando en el tiempo y en el espacio a numerosos obreros y obreras agrícolas, sólo que por lapsos limitados de entre algunas semanas o algunos meses. A la vez, no todos los cultivos se cosechan al mismo tiempo ni mucho menos en el mismo lugar. Es esta serie de disociaciones la que genera la necesidad y la posibilidad de que grupos de trabajadores se movilicen en el tiempo y en el espacio para emplearse en más de una cosecha, sucesivamente, a medida que se los convoque a cosechar uno u otro lugar: en todos lados serán trabajadores temporarios, eventuales y forasteros, sin compañeros fijos, aun cuando repitan el ciclo más de una vez.

Estos trabajadores y trabajadoras temporarias pueden pensarse *grosso modo* en dos grandes subgrupos: el de aquellos que migran

encadenando distintas cosechas en diferentes lugares; y el de las y los trabajadores que permanecen básicamente en su área de residencia, pero combinando distintos tipos de empleos y trabajos temporarios en el campo o la ciudad. El hecho es que ni si quiera recorren itinerarios comunes ni comparten exactamente la misma condición social ni área de residencia. Por lo que esta “permanente impermanencia” en los empleos, y los orígenes heterogéneos desde los cuales confluyen circunstancialmente en ellos, dificultan la identificación y organización colectiva y, por lo tanto, el ejercicio de cualquier “poder estructural” que pueda atribuirse al sector agropecuario como tal.

Masividad sin Organidad

Vinculado a lo anterior, aun cuando concentre grandes cantidades de trabajadores en un mismo tiempo y espacio por período acotados –por ejemplo, en las cosechas manuales de las grandes plantaciones-, el propio proceso de trabajo agrario no suele generar algo así como cadenas de producción en las que la posición estratégica de unos detenga el trabajo de otros: más bien, se trata de un trabajo en simultáneo y en paralelo de muchas y muchos asalariados haciendo lo mismo, al estilo de la vieja manufactura pero dispersos al aire libre. Si un trabajador o una trabajadora se detiene, no interrumpe el movimiento de los demás. Allí, o bien hay un previo acuerdo generalizado entre los obreros para detener el proceso, o la acción aislada individual es estéril. Pero aún en presencia de acuerdos horizontales como los antedichos, “detener el proceso” no es simple: si los cultivos se malogran por una negativa de los cosecheros a levantarlos, no sólo pierde la parte patronal, sino que ellos mismos también corren el riesgo de perder una fuente de ingresos circunstancial que quizá sea la más importante de su calendario. De modo que el carácter perecedero de las producciones a cosechar en esos lapsos muy específicos de tiempo, tensiona las negociaciones entre trabajadores y empleadores, pero no necesariamente genera un “poder situacional” para los primeros. La posibilidad de tener alguna otra fuente de ingresos, o la existencia de otros empleadores dispuestos

a ofrecer mejores condiciones dentro de un área accesible, son factores clave que hacen a que las y los trabajadores sí puedan aprovechar a su favor la ventana de tiempo de las zafras en las negociaciones, negándose a vender su fuerza de trabajo en condiciones inconvenientes o deteniendo sus tareas ya una vez adentro de los establecimientos productivos. De otro modo, el mismo carácter temporal del empleo puede ser una herramienta del capital contra ellos mismos.

Personalización Bilateral de los Vínculos Laborales

No todo el trabajo agrario es temporario: cientos de miles de trabajadoras y trabajadores ocupados en el sector lo hacen como empleados permanentes, en tareas que sí tienen una regularidad anual o combinando distintas funciones a lo largo del año para un mismo empleador. Es común que estas tareas permanentes sean ejecutadas por grupos más reducidos de trabajadores, o directamente por individuos, que tratan bilateralmente con su empleador. Esto abre el juego a una dinámica personalizada de las relaciones laborales –involucrando sentimientos, fidelidades o rupturas que exceden la “racionalidad económica”- siendo la tonalidad de relaciones que distingue nada menos que a la producción de granos exportables (Villulla, 2015) o el empleo ganadero vacuno (Capdevielle, 2018).

En el caso del trabajo mecanizado –como en la agricultura extensiva de soja, trigo o maíz- a diferencia de la industria la división del trabajo se simplifica, se contrae y se cierra, en vez de ramificarse, abrirse y complejizarse (Newby, 1980). Por lo tanto, con plantillas de personal mínimas, se profundiza una relación “capital-trabajo” personalizada y bilateral. Y si a nivel macro el desarrollo de la maquinización tiende a una expulsión neta de trabajadores del conjunto del sector, a un despoblamiento relativo de las áreas rurales, y a la dispersión en el tiempo y en el espacio de los obreros que quedan ocupados, a nivel micro esto redunda en una fuerte fragmentación de los trabajadores y en una relación capital-trabajo muy personalizada. Así, paradójicamente, la lógica intensificadora del capital deriva en un tipo de relación so-

cial más alejada de los antagonismos impersonales típicos de la gran empresa. Si la estrategia empleadora en las tramas del trabajo agrícola manual-temporario suele basarse en la movilidad-desarraigo de los trabajadores, en las producciones extensivas –como los granos o la ganadería vacuna- se apoya en todo lo contrario: la sobre-personalización de los vínculos laborales y los mercados de trabajo, la proximidad física del patrón –en el lugar de trabajo y fuera de él-, y en la fijeza-arrraigado de las y los trabajadores a un territorio bajo la influencia ideológica de los empleadores en los “pueblos del interior”, donde cada cual acarrea consigo algún tipo de etiquetado público que facilitará o bloqueará sus posibilidades de empleo (Villulla, 2015). En este cara a cara dentro y fuera del espacio laboral, en esta personalización, las y los trabajadores no pueden compensar la asimetría de la relación salarial con el poder de su número o su movilización organizada. En la simetría personal del uno a uno, se desnuda la asimetría impersonal del capital y el trabajo.

Tendencia Secular a la Expulsión de Mano de Obra

Por último, la tendencia a la expulsión absoluta de mano de obra del sector, neutraliza cualquier “poder estructural” de las y los trabajadores rurales. La incapacidad estructural de la producción agropecuaria para absorber a la masa laboral que expulsa, a causa de sus limitaciones naturales -tierra fértil limitada- crea una situación crónica, regular y tendencial hacia la superpoblación relativa, generando un estado de sobreoferta de trabajo en el mercado laboral que pone un techo a la mejora de los salarios y las condiciones de vida de los trabajadores. En palabras de Marx, “el aumento del número absoluto de obreros a pesar del descenso relativo del capital variable en la industria, no se produce en todas las ramas por igual. En la agricultura, el descenso del elemento del trabajo vivo puede ser absoluto” (Marx, 1999 [1894]:206). Es decir, aunque las fábricas inviertan cada vez más en bienes de producción y menos en mano de obra, y aunque cada una de ellas tenga menos trabajadores, cada vez hay más fábricas, de modo que en el total social –hoy diríamos, el total social mundial- hay cada vez más obreros

industriales. En el agro eso no sucede: la cantidad de campos no puede crecer indefinidamente: las tierras cultivables son limitadas. Por eso, cada intensificación técnica del capital tiende a expulsar trabajadores, disminuir su número absoluto, y rebajar, justamente, su “poder estructural”, a pesar de que su sector sea rico y/o relevante en la economía de un país o una región.

La Capitalización del Poder Estructural por una Posición Estratégica Externa

Luego de este paneo de la diversidad de sujetos y situaciones alojados bajo el aparente paraguas de un solo sector económico, es evidente que –a diferencia del industrial- el trabajo agrario dispersa a las y los trabajadores en espacios amplísimos, además de discontinuar en el tiempo su interacción mutua, y generar tendencialmente un cuadro de sobreoferta de fuerza de trabajo en el mercado laboral. Así, en las condiciones concretas en que se realiza el proceso de trabajo y organización del empleo, por importante que sea su sector, su potencial poder estructural se dispersa en la extrema atomización de las y los obreros incluidos en él. De ahí que, cuando se desarrolle alguna conflictividad o forma de resistencia, sea *sobreponiéndose a esas condiciones objetivas, y no gracias a ellas*. Y por eso, este “despoder estructural” tiende a ser desfavorable en términos de niveles de formalización, salarios y condiciones laborales en general.

Si el poder estructural del agro no es capitalizado por sus trabajadores, ¿quiere decir que deja de existir? ¿Queda en estado de vacancia para su ejercicio por otros sujetos sociales? Si fuera así, ¿quiénes estarían en condiciones de ejercerlo? Un primer nivel de “rearme” de la diversidad productiva del sector en base a la propiedad de la tierra y el capital, permite a la burguesía terrateniente –sobre todo la pampeana- crear condiciones para ejercer ese poder estructural sobre sus propios empleados y sobre el conjunto de la sociedad argentina. Desde el punto de vista de la estructura, esto tiene que ver naturalmente con el mayor nivel de concentración, regularidad y homogeneidad de intereses de la

cúpula del sector respecto a la fragmentación antes reseñada de las y los trabajadores que emplea. Pero, además, la burguesía terrateniente constituyó el núcleo de las clases dominantes locales, hegemonizó ella misma la construcción del Estado y la nación, y como parte de ello, le imprimió a la apropiación y puesta en producción del suelo una pauta marcadamente extensiva y concentrada en beneficio de sí misma, permitiéndole capturar flujos importantísimos de renta diferencial desde entonces (Iñigo Carrera, 2007). Si a inicios del siglo XX estos procesos le dieron unidad política e ideológica, y un fuerte poder económico y social, el posterior desarrollo y complejización de la sociedad argentina al calor de la industrialización, la pérdida de peso de la tierra como medio de producción decisivo respecto al capital (maquinarias, insumos, financiamiento, etc.), la desconcentración relativa de su propiedad, el ingreso de grandes capitales globales como inversores directos y actores más dinámicos, y por último, la diversificación productiva al interior del mundo agrario, debilitaron y transformaron aquel viejo poder terrateniente (Gras y Hernández, 2016). Siendo uno de los grupos sociales más poderosos e influyentes del país, la burguesía terrateniente definitivamente no está en el centro de la escena como antes, y acaso no sea la principal usufructuaria del poder estructural del propio sector que controla de la tranquera para adentro.

Ahora, si hay un grupo social que sí logra capitalizar de lleno ese poder estructural del sector agropecuario, por la recentralización de la importancia estructural del sector agropecuario, es el del empresariado vinculado a los *embudos exportadores*. Típicamente, en Argentina ellos fueron las cerealeras -comercializadoras internacionales de granos y derivados- y hasta mediados de siglo XX, también los frigoríficos. Aquí sí cabría el concepto de posición estratégica, con el que trabajó Womack Jr., *pero al nivel del capital*, ya que este tipo de empresas constituyen el nexo oligopolizado con el mercado internacional a través del cual se realiza la plusvalía y la renta agraria de la propia burguesía terrateniente pampeana. Sobre esa base, la de erigirse en condición de la acumulación de rentas y ganancias del núcleo de las clases dominantes locales, frigoríficos y cerealeras disfrutaron durante décadas de la benevolencia de

los controles públicos ante maniobras de defraudación al fisco, fijación de precios y *standards* de calidad en condiciones de monopolio, y hasta la posibilidad de incidir decisivamente en los posicionamientos de los gobiernos locales en cuanto a su política exterior (Rapoport, 2007). En el caso de las carnes, los canales comerciales, formas de trozado y sistemas de refrigeración como se los conocieron en la primera mitad del siglo XX desaparecerían para siempre, redirigiéndose los cortes en un 80% al mercado interno y descentralizándose la faena en cientos de establecimientos de escala variable: otro ejemplo de la difuminación del ejercicio del poder estructural a partir de la descentralización. Pero en el caso de las cerealeras, la globalización del capitalismo y el desmantelamiento de los organismos de contralor que el Estado mantenía en el ámbito de la comercialización de granos –Juntas Nacionales de Granos, centros de acopio, puertos, elevadores, etc.-, restauró con creces la posición estratégica de estos capitales respecto a los que operan en la órbita de la producción rural propiamente dicha. Y mucho más cuando este proceso coincidió con un auge mundial de los *commodities* a principios del siglo XXI. En virtud de ese control, estas empresas consiguen defraudar y extorsionar al Estado en términos impositivos y de puesta en disponibilidad de divisas en el mercado local, así como capturar parte de la renta agraria a través de maniobras contra los productores de la fase rural de producción (Villulla, 2023).

Si esto vale para el capital, también vale para el trabajo: a la atomización desorganizada de cientos de miles de obreros y obreras rurales, los frigoríficos y cerealeras fueron a principios de siglo XX lo más parecido a una gran concentración fabril que había en la Argentina agroexportadora de entonces. Y no casualmente, uno de los focos tempranos de la actividad sindical en la historia del movimiento obrero criollo. Ese tipo de sindicalismo, ubicado en los embudos elaboradores y exportadores de las principales cadenas agroindustriales, estaban en condiciones de capitalizar esa posición estratégica. O al menos estaban en condiciones de planteárselo, a diferencia de los trabajadores rurales que no podían hacer pesar su poder obrero fuera de situaciones focalizadas, cuando lo hacían, sin pasar nunca a un plano nacional. La desindus-

trialización relativa del país luego de los años '70, la primarización de las exportaciones y la privatización del complejo de comercialización externa luego de los años '90, repusieron la posición estratégica de los trabajadores ubicados en los embudos proveedores de dólares. Es este marco histórico y estructural puede resignificarse el proceso de recomposición sindical de los trabajadores “aceiteros” y portuarios en lo que va del siglo XXI (Voguelmann y Vitali, 2017): la importancia estructural de lo que procesan y exportan no es distinta que la de lo que producen los trabajadores rurales. De hecho, es la misma. Pero mientras los primeros están concentrados regularmente en el embudo que centraliza los flujos productivos, los últimos permanecen fatalmente dispersos en los anclajes territorial y temporalmente discontinuos de la producción agraria, amén de los mecanismos de fragmentación deliberados que también emplea el capital (tercerización, bilateralismo, segmentación, informalidad, destajo, etc.).

Conclusiones

Lo analizado a partir del caso de las y los trabajadores rurales argentinos contribuye a mediar los preceptos de la teoría del poder estructural y la posición estratégica en relación con las particularidades de este grupo de trabajadores, y vuelve sobre los alcances y limitaciones de la teoría como tal. A partir de la situación especial de las y los trabajadores rurales hemos descubierto que las teorías del poder estructural y la posición estratégica se apoyan en un supuesto no explicitado: *la concentración de los trabajadores en el tiempo y en el espacio*. Esto es típico de la gran industria, pero no tanto de la pequeña, y tampoco es aplicable a sectores productivos como el agropecuario. En la desconcentración espacial y la discontinuidad temporal, y en la expulsión neta de mano de obra, el poder estructural de un sector económico como el agro disuelve las posibilidades del trabajo y fortalece las del capital, sobre todo en sus estratos concentrados.

Otro de los supuestos implícitos es que a una posición en la estructura económica corresponde siempre un sujeto social homogéneo. Al nivel

de análisis de un establecimiento o de una sola rama industrial, esto es más probable. Pero no cuando el nivel de análisis salta verdaderamente a todo un sector, como el agropecuario. En nuestro caso, hemos visto que la función en el proceso productivo y la condición social no son homogéneas: una misma tarea es desempeñada por distintos sujetos sociales (asalariados, campesinos, productores independientes, empleadores, etc.). Además, buena parte de los distintos sujetos sociales se mueven por distintos lugares de la estructura, a la vez que dentro y fuera del sector. Pero fundamentalmente, aún entre quienes matemáticamente comparten el mismo “lugar en la estructura” de modo más regular –es decir, la misma posición y condición social-, se cuentan sujetos sociales muy heterogéneos, y vínculos laborales muy disímiles –desde la bilateralidad personalizada y tradicionalista, hasta empleos efímeros y trabajadores en permanente condición migrante-, todo lo cual desafía seriamente la idea de “una” clase nacional asociada a todo un sector económico.

Por último, esta situación especial genera particularidades como la vacancia en el ejercicio obrero del poder estructural del sector, y su ejercicio en su contra por el propio capital del mismo –en primera instancia-, y sobre todo desde fuera del sector rural, a partir de la re-centralización de la producción en los embudos exportadores, en el macro de una economía dependiente de divisas.

Bibliografía

- Azcuy Ameghino, E. (2021). *El capitalismo agrario pampeano. Teoría, problemas y argumentos*. Imago Mundi.
- Bergquist, C. (1988 [1986]). *Los trabajadores en la historia latinoamericana. Estudios comparativos de Chile, Argentina, Venezuela y Colombia*. Siglo XXI.
- Beverly Silver, B.J. (2003). *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*. Ediciones AKAL.
- Braverman, H. (1974). *Trabajo y capital monopolista*. Editorial Nuestro Tiempo
- Burawoy, M. (1979). *El consenso en la producción*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Capdevielle, B (2018). “Capital y trabajo en la “nueva ganadería” argentina, primeras aproximaciones a cambios en curso”. X Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Montevideo.
- Commons, J.R. (1905). “Types of American Labor Organization. The teamsters of Chicago”. *Quarterly Journal of Economics* XIX, 3, 400-433.
- Coriat, B. (1992 [1979]). *El taller y el cronómetro*. Siglo XXI.
- Cortés, F., & Jaramillo, A. (1980). “Relaciones de poder en los conflictos laborales”. *Revista Mexicana de Sociología*, 42 (2), 799-833.
- Dunlop, J.T. (1948). “The development of labor organization: a theoretical framework”, en: Richard Lester & Joseph Lister (eds.) *Insights into labor issues*. (pp. 10-47) MacMillan.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Censo Nacional Agropecuario 2018. Resultados definitivos. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/cna2018_resultados_definitivos.pdf (último acceso 10/7/2024).
- Iñigo Carrera, J. (2007) *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa (1882-2004) Vol I*. Imago Mundi.
- Gras, C. & Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Siglo XXI.

- Marx, K. (1999 [1894]). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo III. Fondo de Cultura Económica.
- Montgomery, D. (1985 [1979]). *El control obrero en Estados Unidos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Newby, H. (1980). "La sociología rural institucionalizada". En: Howard Newby y Eduardo Sevilla Guzmán. *Introducción a la sociología rural*. Madrid: Alianza.
- Noguera, D; Barrera Insúa, F. y López, E. (2022). "El poder estructural del capital en la Argentina reciente: un estudio por rama de actividad a través del enfoque de redes". XV Jornadas de Economía Crítica y IV Jornadas de Economía Feminista, Mar del Plata.
- Perrone, L., Wright, E. O., & Griffin, L. J. (1984). "Positional power, strikes and wages". *American Sociological Review*, 49(3), 412-426.
- Rapoport, M. (2007). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Emecé.
- Schmalz, S. (2017). "Los recursos de poder para la transformación sindical". *Revista Nueva Sociedad*, 72, 19-41.
- <https://nuso.org/articulo/los-recursos-de-poder-para-la-transformacion-sindical/>
- Trinchero, H.H. (1998). Antropología económica: ficciones y producciones del hombre económico. EUDEBA.
- Villulla, J.M. (2023). "El comercio externo de granos y derivados en Argentina y la pérdida de divisas por defraudación legalizada" *Ciencia, tecnología y política*, 6 (10), 092. <https://doi.org/10.24215/26183188e092>
- Villulla, J.M. (2022). "El subsuelo de la patria agroexportadora". *Nación Trabajadora y Revista Crisis*: <https://revistacrisis.com.ar/notas/el-subsuelo-de-la-patria-agroexportadora>
- Villulla, J.M.; Fernández, D. y Capdevielle, B. (2019) *Los números rojos de la Argentina verde. El campo entre el conflicto por las retenciones y la gestión de Cambiemos*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Villulla, J.M. (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Editorial Cienflores

- Vogelmann, V. & Vitali, S. (2017). 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), 21-48.
- Wainer, A. (2021). *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Siglo XXI
- Womack Jr., J. (2007). *Posición estratégica y fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*. Fondo de Cultura Económica
- Wright, E. O. (2000). “Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise”. *American Journal of Sociology*, 105(4), 957-1002.

