RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes

Universidad
Nacional
de Quilmes

Moreno, Manuela

Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana : los tipos de vínculos, las lógicas de manejo de la producción y la organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013) ...

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial 2.5
https://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/ar/

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:
Moreno, M. (2019). Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana. Los tipos de vínculos, las lógicas de manejo de la producción y la organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013). (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1657

Puede encontrar éste y otros documentos en: https://ridaa.unq.edu.ar

Universidad
Nacional
de Quilmes
Roque Sáenz Peña 352 // Bernal
Buenos Aires // Argentina
t.: (+41 11) 4365 7100
f.: (+54 11) 4365 7101
info@unq.edu.ar

Manuela Moreno, Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto,
Noviembre de 2018, pp. 335,
http://ridaa.unq.edu.ar,
Universidad Nacional de Quilmes, Secretaría de Posgrado,
Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas

Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana. Los tipos de vínculos, las lógicas de manejo de la producción y la organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013)

TESIS DOCTORAL

Manuela Moreno

manuelamoreno.ls@gmail.com

Resumen

En el marco de las transformaciones recientes en el sector agropecuario pampeano, los diversos estudios sociales han referido a los cambios en los planos productivo, organizacional y subjetivo. Sin embargo, las relaciones sociales y cómo caracterizarlas a partir de estas transformaciones, resulta un tema menos explorado. Para avanzar en este sentido, la tesis propone abordar a) cómo es la estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana; b) analizar cómo se vinculan los tipos de estructura de relaciones con los modos en que se produce, tanto en términos de lógicas de los actores, como con las formas de organizar el trabajo. En conjunto ello nos permitirá interpretar, tanto los cambios en las formas de trabajo como las transformaciones en los sujetos agrarios.

Para desarrollar el análisis, se propone, en primer lugar, focalizar la descripción de las relaciones sociales en la esfera de la producción en sentido estricto (dejando de lado otras, como la comercialización, proveedores de insumos, etc.). En segundo lugar, operacionalizar las relaciones sociales en una serie de dimensiones que refieren a a) al origen y la temporalidad; la confianza y la supervisión en los sitios de trabajo; c) las formas de intercambio. En tercer lugar, analizarlas en tres partidos de la provincia de Buenos que presentan características agroecológicas diferentes (Pehuajó, Junín y Mar Chiquita).

El trabajo se estructura en tres partes, compuestas de dos capítulos cada una. La primera, aborda la construcción del objeto de estudio y presenta los casos a estudiar; la segunda, analiza la estructura de relaciones sociales en la producción agropecuaria; la tercera,

desarrolla el vínculo entre las lógicas de manejo de la producción, y la organización social del trabajo, con las relaciones sociales, lo que permite pensar aspectos clave de la definición de los sujetos agrarios.

En la primera parte de la tesis, el capítulo I aborda dos cuestiones: por un lado, cómo analizar a las relaciones sociales en la producción. Para ello proponemos una serie de sub-dimensiones, y a partir de cómo se presentan las categorías al interior de cada una de estas, construimos dos tipos opuestos de relaciones y contemplamos la posibilidad de articulaciones intermedias. Por el otro, se presentan una serie de debates y tendencias señaladas por otros autores, respecto a las transformaciones en los aspectos vinculares en el agro pampeano reciente. El capítulo II, por su parte aborda tres aspectos: en primer lugar, la construcción del objeto; en segundo lugar, las características centrales de los tres partidos sobre los que se realizó el trabajo de campo (Pehuajó, Junín y Mar Chiquita); y, en tercer lugar, se presentan los casos de la muestra.

Conformando la segunda parte de la tesis, el capítulo III inicia el análisis de las relaciones sociales en la esfera del trabajo. En este se abordan los dos tipos opuestos de relaciones y las formas intermedias en los vínculos con los contratistas, los trabajadores manuales y de dirección. En el capítulo IV, el análisis se centra en la esfera de la propiedad, describiendo los tipos de relaciones con los rentistas y los socios. A modo de cierre de esta parte, proponemos una mirada sobre los sentidos que asumen cada una de las dimensiones de las relaciones en cada tipo, y cuáles son las principales tensiones entre los sujetos vinculados en ellas. Seguidamente presentamos una estructura de relaciones sociales, según el modo en que cada uno de los actores articula sus vínculos.

En la tercera parte de la tesis, el capítulo V aborda las lógicas de manejo en la producción, diferenciándolas de acuerdo al modo en que los actores conciben el patrimonio y las ganancias, y con qué conocimientos desarrollan la producción. En el capítulo VI, en primer lugar, se presenta la organización social del trabajo de las unidades de la muestra, y, en segundo lugar, se vincula cada una de las dimensiones con la estructura de relaciones sociales. De la articulación entre ellas, se presentan aspectos centrales para caracterizar a los sujetos sociales en el agro. Finalmente, a modo de cierre de la tercera parte, se plantea un vínculo entre relaciones sociales y el modo en que juegan en la producción de los diferentes actores agrarios.

Mediante este análisis, y como reflexión final, planteamos aspectos centrales de la caracterización de las relaciones sociales en el agro, y repensamos aspectos clave de la definición de sus sujetos.

Director: Dr. Juan Javier Balsa

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Para citar este texto:

Moreno, M. (2018) *Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana. Tipos de vínculos, lógicas económicas y organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013).* Tesis para optar por el título de Doctora en Ciencias Sociales y Humanas. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

INDICE

INDICE DE FIGURAS VIII

AGRADECIMIENTOS 1

INTRODUCCION 3

PRIMERA PARTE LA CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO 9

CAPITULO I LA CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO: CONSIDERACIONES CONCEPTUALES Y ANTECEDENTES SOBRE EL TEMA 10

1. PRECISIONES CONCEPTUALES: DIMENSIONES DE LAS RELACIONES SOCIALES, LOS TIPOS DE LÓGICAS ECONÓMICAS Y LAS FORMAS DE ORGANIZAR EL TRABAJO 11
1.1 Las dimensiones de análisis de las relaciones sociales 11
1.1.1 "Anclaje" de las relaciones sociales en distintos contextos sociales 14
1.1.2 Formas de estructurar la confianza y la supervisión en el sitio de trabajo 16
1.1.3 Los tipos de intercambio 20
1.2 Los tipos de lógica en el manejo de la producción 26
1.2.1 Las lógicas económicas y los procesos de racionalización en la producción agropecuaria 30
La organización social del trabajo 33
1.3 Las formas de organizar el trabajo en el agro pampeano 34
2. LAS TRANSFORMACIONES EN EL AGRO: ANTECEDENTES SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS Y CAMBIOS EN LAS RELACIONES SOCIALES EN LA REGIÓN PAMPEANA 36
2.1 Los cambios el agro pampeano: la "modernización" a partir de 1960 y las transformaciones a partir de los años 1990 36
2.2 Estudios sobre las transformaciones recientes y las relaciones sociales en el agro pampeano 41
2.2.1 Cambio de paradigma productivo y organizacional: nuevas dinámicas relacionales 41
2.2.2 Nuevo modelo de producción y distintas "traducciones" o construcciones en el territorio 44
2.2.3 Coexistencias y desarticulaciones en el entramado social agrario 45

CAPITULO II LA CONSTRUCCIÓN DE LOS DATOS: ESTRATEGIA METODOLÓGICA, ESPACIO DE ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CASOS 52

1. LA DELIMITACIÓN DEL OBJETO: LAS PRINCIPALES DECISIONES 52
1.1 La construcción de los datos 53
1.1.1 El proceso de construcción del problema de investigación y el contexto de producción de los datos 53
1.1.2 La construcción de los datos 55
2. EL ESPACIO DE ANÁLISIS 60
2.1 El partido de Junín 60
2.2 El partido de Pehuajó 63
2.3 El partido de Mar Chiquita 65
3. LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CASOS: PERFIL DE LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS DE LA MUESTRA EN TRES PARTIDOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES 68
3.1 Los casos de estudio: principales características de las explotaciones agropecuarias 69
3.2 Breve descripción cualitativa de cada caso de estudio 75

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

SEGUNDA PARTE LAS RELACIONES SOCIALES EN LA PRODUCCION AGROPECUARIA 83

CAPITULO III LAS RELACIONES SOCIALES EN EL TRABAJO AGROPECUARIO: VÍNCULOS CON LOS CONTRATISTAS DE LABORES, TRABAJADORES MANUALES Y DE DIRECCIÓN 84

1. LOS ANÁLISIS LAS RELACIONES SOCIALES EN EL TRABAJO AGROPECUARIO 84
1.1 Las relaciones sociales entre empresarios agropecuarios y contratistas de labores 84
1.2 Las relaciones sociales entre empresarios y trabajadores manuales 87
1.3 Las relaciones sociales entre empresarios con los trabajadores de dirección..... 90
2. LAS RELACIONES SOCIALES EN EL TRABAJO AGROPECUARIO EN TRES PARTIDOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. 92
2.1 Las relaciones sociales personales en el trabajo agropecuario 93
2.1.1 Las relaciones personales-recíprocas con los contratistas de labores..... 93
2.1.2 Las relaciones personales-recíprocas con los trabajadores manuales 96
2.1.3 Las relaciones personales-recíproca con los trabajadores de dirección 101
2.2 Las relaciones sociales impersonales-mercantiles en el trabajo agropecuario... 105
2.2.1 Las relaciones impersonales-mercantiles con los contratistas de labores ... 106
2.2.2 Las relaciones impersonales-mercantiles con los trabajadores manuales... 109
2.2.3 Las relaciones impersonales-mercantiles con los trabajadores de dirección112
2.3 Las formas intermedias de relaciones sociales en la esfera del trabajo 115
2.3.1Las formas intermedias de relaciones sociales con los contratistas de labores 116
2.3.2 Las formas intermedias de relaciones sociales con los trabajadores manuales 121
2.3.3 Las formas intermedias de relaciones sociales con los trabajadores de dirección 125

CAPÍTULO IV LAS RELACIONES SOCIALES EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA Y DE LA EMPRESA AGROPECUARIA: LOS VÍNCULOS CON LOS RENTISTAS Y LOS SOCIOS 131

1. LOS ANÁLISIS DE LAS RELACIONES SOCIALES EN LA ESFERA DE LA PROPIEDAD..... 131
1.1 Las relaciones sociales entre empresarios y rentistas en los estudios agrarios. 131
1.2 Las relaciones sociales entre los socios en los estudios agrarios..... 135
2. LAS RELACIONES SOCIALES EN LA ESFERA DE LA PROPIEDAD EN TRES PARTIDOS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES. 140
2.1 Las relaciones sociales personales-recíprocas 141
2.1.1Las relaciones sociales personales-recíprocas con los rentistas 141
2.1.2 Las relaciones sociales personales-recíprocas con los socios familiares 145
2.2 Las relaciones sociales impersonales-mercantiles en la esfera de la propiedad 150
2.2.1 Las relaciones impersonales-mercantiles entre empresarios con rentistas . 150
2.3 Las formas intermedias de relaciones sociales en la esfera de la propiedad 155
2.3.1 Las formas intermedias de relaciones sociales entre empresarios con rentistas 155
2.3.2 Las relaciones sociales intermedias entre los socios de la empresa 160

CONCLUSIONES PARTE II LAS RELACIONES SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA 171

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

1. Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana: la esfera del trabajo y de la propiedad 171
1.1 Las dimensiones de las relaciones sociales en el agro pampeano 172
1.2 Tensiones en torno a las relaciones sociales. 175
2. La estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria 178

TERCERA PARTE: LA ESTRUCTURA DE RELACIONES SOCIALES, LAS LÓGICAS DE MANEJO EN LA PRODUCCION Y LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO 183

CAPÍTULO V LAS LÓGICAS EN EL MANEJO DE LA PRODUCCIÓN DE LOS ACTORES AGROPECUARIOS 184

1. La problemática de las diferentes lógicas en la producción agropecuaria pampeana 184
1.1 Las características de las lógicas de los distintos actores en el agro pampeano 185
2. Las lógicas de los productores/empresarios en el marco de la muestra en los tres partidos de la provincia de Buenos Aires 191
2.1 La lógica familiar -tradicional 196
2.2 Las lógicas intermedias 205
2.3 La lógica individual-cientificada 216
2.3.1 La lógica científica-individual en empresarios con anclaje en los espacios productivos 217
2.3.2 La lógica individual-cientificada en un perfil de empresarios sin anclaje en los espacios productivos 231

CAPÍTULO VI LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO, LAS LÓGICAS DE MANEJO Y LAS ESTRUCTURAS DE LAS RELACIONES SOCIALES EN LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS 240

1. La organización social del trabajo en la producción agropecuaria pampeana 241
1.2 La organización del trabajo en la muestra de tres partidos de la provincia de Buenos Aires 246
1.1.1 Las explotaciones con organización sin trabajo asalariado. 247
1.2.2 La organización del trabajo en base al aporte propio de dirección y la asalarización de las tareas manuales 251
1.2.3 La organización del trabajo en base al trabajo asalariado (manual y de dirección) 256
2. El vínculo entre las dimensiones: la estructura de relaciones sociales, las lógicas de manejo económico y la organización social del trabajo. 259
2.1 Las lógicas de manejo y la estructura de las relaciones sociales en las explotaciones de la muestra 260
2.2 La estructura de relaciones sociales, y la organización del trabajo en las explotaciones de la muestra 264
2.3 Las lógicas de manejo y la organización del trabajo en las explotaciones de la muestra 267
2.4 El vínculo entre las tres dimensiones en el marco de la muestra 269
3. Repensar a los sujetos agrarios a partir de las lógicas, las estructuras de relaciones sociales y la organización social del trabajo 274
3.1 Los pequeños productores 274
3.2 Los empresarios "medios" 276
3.3 Los grandes empresarios agropecuarios 281

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

CONCLUSIONES PARTE III LAS RELACIONES SOCIALES Y LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA 284

1. LAS RELACIONES SOCIALES Y LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS EN EL AGRO 285

REFLEXIONES FINALES 294

1. EL ANÁLISIS DE LAS RELACIONES SOCIALES EN EL AGRO PAMPEANO ACTUAL 294
2. LAS ESTRUCTURAS DE RELACIONES SOCIALES, LAS LÓGICAS DE MANEJO DE LA PRODUCCIÓN Y LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO 297
3. VÍNCULOS Y TENSIONES ENTRE LOS ACTORES EN EL ESPACIO AGRARIO 303

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 306

ANEXO 322

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

INDICE DE FIGURAS

Cuadro 1 Tipos de relaciones sociales según las dimensiones 25

*Cuadro 2 Cantidad total de entrevistas realizadas según tipo de actor y partido de la provincia** 59

Cuadro 3 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Mar Chiquita 66

Cuadro 4 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Junín 70

Cuadro 5 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Pehuajó 70

Cuadro 6 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Mar Chiquita 70

Cuadro 7 Distribución de los casos de la muestra, según si contratan trabajo asalariado manual 71

Cuadro 8 Distribución de los casos de la muestra según como que maquinarias las labores principales 72

Cuadro 9 Distribución de los casos de la muestra según la contratación de trabajo asalariado 72

Cuadro 10 Distribución de los casos de la muestra según tenencia de la tierra 73

Cuadro 11 Distribución delos casos de la muestra según la composición de la empresa por partido 73

Cuadro 12 Tipos de relaciones sociales de los productores rurales con los tres actores de la esfera del trabajo 93

Cuadro 13 Empresas de la muestra con relaciones personales-recíprocas con los contratistas 94

Cuadro 14 Empresas con relaciones personales con los trabajadores manuales 97

Cuadro 15 Empresas con relaciones personales-recíprocas con los trabajadores de dirección 101

Cuadro 16 Empresas de la muestra con relaciones impersonales-mercantiles con los contratistas 106

Cuadro 17 Empresas con relaciones con los trabajadores manuales de tipo impersonal-mercantil 109

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 18 Empresas con relaciones impersonales- mercantiles con los trabajadores de dirección 112

Cuadro 19 Empresas de la muestra con formas intermedias de relaciones con los contratistas 117

Cuadro 20 Empresas con formas intermedias de relaciones con trabajadores 122

Cuadro 21 Empresarios con formas intermedias de relaciones con los trabajadores de dirección 125

Cuadro 22 Tipos de relaciones sociales de los productores rurales en la esfera de la propiedad 140

Cuadro 23 Las explotaciones con relaciones sociales personales-reciprocas con los rentistas en el marco de la muestra 142

Cuadro 24 Las empresas con relaciones personales-recíprocas entre los socios en el marco de la muestra 146

Cuadro 25 Empresarios que establecen relaciones impersonales-mercantiles con los rentistas en el marco de la muestra 151

Cuadro 26 Empresarios que establecen relaciones intermedias con los rentistas en el marco de la muestra 156

Cuadro 27 Empresarios que establecen relaciones intermedias con los socios en el marco de la muestra 161

Cuadro 28 Cuatro estructuras de relaciones sociales en la producción, y su vínculo con el perfil productivo y tamaño en el marco de la muestra 179

Cuadro 29 Tipos de lógicas en el manejo de la producción, según actividad productiva y tamaño en la muestra 195

Cuadro 30 Distribución de los casos a partir de la organización social del trabajo en la muestra 246

Cuadro 31 Explotaciones de la muestra sin trabajadores asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias 247

Cuadro 32 Explotaciones de la muestra que resuelven el trabajo manual con asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias 252

Cuadro 33 Explotaciones de la muestra que resuelven el trabajo manual y de dirección con asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias 256

Cuadro 34 Distribución de los casos de la muestra según el tipo de lógica y la estructura de las relaciones sociales 261

Cuadro 35 Distribución de los casos de la muestra según la estructura de relaciones sociales y la organización del trabajo 265

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 36 Distribución de los casos de la muestra según las lógicas y la organización del trabajo 267

Cuadro 37 Distribución de los casos de la muestra según la articulación entre las tres dimensiones 270

Tablas

Tabla 1 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Junín, censo 2002 62

Tabla 2 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Pehuajó, censo 2002 65

Gráficos

Gráfico 1 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Junín 63

Gráfico 2 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Pehuajó 64

Gráfico 3 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Mar Chiquita 67

Gráfico 4 Distribución de los casos de la muestra según las dos dimensiones del manejo de la producción 194

Mapas

Mapa 1 Tres partidos seleccionados de la Provincia de Buenos Aires 60

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi agradecimiento a todos los entrevistados e informantes claves que hicieron posible este trabajo. Personas que desinteresadamente me dedicaron su tiempo, redes de contactos, y todos los datos centrales para construir esta tesis.

También a las instituciones que con su financiamiento permitieron que durante estos años pudiese dedicarme a la investigación de este tema, y que hiciera de la tesis, mi principal trabajo. En este sentido, destaco al CONICET, del cual obtuve en el 2012 una beca para realizar el doctorado, y a la Universidad Nacional de Quilmes, de la que recibí todos estos años apoyo mediante los subsidios, el financiamiento a la investigación y un espacio de trabajo.

Además, quisiera agradecer profundamente a mi director y compañeros del grupo de investigación del Centro IESAC de la UNQ. A Javier Balsa, por todos estos años de trabajo, por incentivarme en que avance en el proceso de investigación, por compartir generosamente sus ideas y hacer posible que este trabajo vaya creciendo. A Natalia López Castro, porque desde el primer día en que nos conocimos me acompañó en esta formación, siempre facilitando este trabajoso camino, y colaboró con muchísimo compromiso para que esta tesis mejore. A mis compañeros del grupo, que con sus comentarios y aportes me permitieron crecer como profesional. Y en especial a la "línea femenina" (y feminista) del grupo, nuevamente a Natalia, a Dolores Liaudat y a Estefanía Huter que me mostraron que, en el mundo académico, la construcción colectiva, positiva y amistosa es posible, y que es un mejor lugar desde donde construir la ciencia.

Y quiero agradecer especialmente a mi familia, a mis papás que con sus relatos de infancia me contagiaron el gusto por el "mundo rural". A mis abuelos, Pedro y Olga, que me brindaron los maravillosos veranos de mi infancia en Francisco Madero, con experiencias que construyeron una parte de lo que soy. Y que, cuando regresé después de mucho tiempo a realizar el trabajo de campo, los personajes, los imaginarios y los paisajes estuvieron ahí generando un clima particular, de "sentirme en casa".

A mi hermana Soledad, por creer siempre en mí, alentarme desde el primer día que empecé a estudiar para que me "anime" en este camino académico. Y por "ser tan tía" con mi hijo cuando yo tengo que "ser tesista".

Especialmente le quiero agradecer, desde lo más profundo de mi corazón, a mi compañero Luciano. Es la persona que más me acompaña y apoya en todas y cada una de mis actividades y proyectos. Esta tesis es, en muchos sentidos, parte de su trabajo y esfuerzo.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Y a mi hijo Julián, por estar, a su modo, atento a mi “tisis”. Por cambiar el ritmo de mi reloj, por exigirme las difíciles explicaciones de las cuestiones más sencillas, y por iluminar cada aspecto de mi vida.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

INTRODUCCION

El agro pampeano ha tenido una centralidad histórica en nuestro país, tanto a nivel de generación de ingresos y divisas, como desde un punto de vista social y político. Esta relevancia ha sido objeto de innumerables debates. Algunas de estas discusiones refieren, tanto al lugar que tiene el sector dentro de la economía nacional (si es, o "debe ser", el motor del desarrollo del país), como al rol que juega en las ciudades intermedias y pueblos, que componen la región pampeana, respecto al crecimiento económico, y a la generación de un entramado social particular.

Estos debates generales, sobre la relevancia del agro en el contexto nacional y local, se entrecruzan con otros específicos del sector. Al respecto, cabe destacar que, a lo largo del siglo XX, se han sucedido una serie de cambios, tanto estructurales como subjetivos, a partir de los cuales se consolidaron distintos modelos de desarrollo en el agro. La bibliografía ha identificado sujetos "típicos" en cada uno de estos, que se corresponden con un nuevo actor que mejor lo encarna, o aquel preexistente que modifica, abandona las prácticas previas y expande las nuevas, necesarias para llevarlo adelante (Balsa, 2017). Nos referimos, entre otros, a los "chacareros", los "grandes estancieros", los "familiares capitalizados", los "empresarios agrícolas" y los "productores familiares", cada uno de los cuales se ha asociado a un modelo en el agro.

Implícita o explícitamente, la caracterización histórica de cada uno de estos sujetos conlleva al señalamiento de un tipo de relaciones sociales, las cuales son construidas por estos con un determinado sentido, y que, a su vez, también los define como un tipo particular de actor. Así, por ejemplo, alrededor de la caracterización de los "colonos", y, luego, de los "chacareros" y los "productores familiares" giran una serie de atributos vinculares referidos a la familia, la vecindad, lo local, y más tarde, los pueblos y localidades pequeñas (Albadalejo, 2013). Junto a estos actores, otros señalados como "los grandes terratenientes" o la "oligarquía terrateniente", en el plano de las relaciones, ha sido identificada con construcciones jerárquicas, paternalistas y tradicionales, y con estructuras (de poder material y simbólico) con estabilidad en el tiempo (Oddone, 1956; Sábato, 1988).

A lo largo de todo el siglo XX, en una superposición entre distintos modelos y sujetos, el agro se fue construyendo como un espacio diferenciado de otros, no solo por la forma en que se desarrolla la actividad (dado por el tipo particular de las mercancías y cómo se producen) sino también por referencias a ciertas especificidades sociales. Sobre ello se construyó una "imagen" del sector sostenida tanto por sus actores, como compartida por aquellos que residen en los espacios locales fuertemente asociados a esta producción (vinculación, según el caso, a veces más simbólica que económica). Recorriendo los pueblos y ciudades intermedias de la provincia de Buenos Aires se puede percibir cierto imaginario social asociado a frases como "acá todos vivimos del campo", "en el campo nos

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

conocemos todos", que ponen de manifiesto el rol simbólico que tiene en los espacios locales, como sector económico y como fuente de relaciones con características particulares. Una construcción con fuerte carga de "idealización" o "visión romántica" sobre el sector, en la cual las características de las relaciones sociales (opuestas a las de otros sectores de la economía y a las grandes ciudades) es central.

Pero, esta diferenciación también ha sido sostenida por parte de los estudios sociológicos que refieren al agro. Muchos de los textos clásicos de la disciplina distinguen el tipo de relaciones sociales que se daban en el "campo", de aquellas propias de la "ciudad" (Maine (1963 [1861]); Tönnies (1947); Willians ([1973] 2001). Si bien, frente a las transformaciones que marcan un despoblamiento del campo y la creciente urbanización, ya no se sostiene esta diferenciación de los espacios en términos opuestos, en muchos estudios persiste la idea del "agro" o lo "rural" con atributos específicos en términos relacionales.

A partir de los años 1970, a nivel mundial asistimos a una reestructuración del capitalismo marcada por la intensificación de la globalización y el creciente peso de los mercados *transnacionalizados* como ejes reguladores de lo nacional y local. En este marco, se profundizó el dominio del capital sobre el agro, sobre todo a través de los complejos agroalimentarios articulados a nivel transnacional (Piñeiro, 1996).

En la Argentina, en la última dictadura cívico-militar y en los años 1990, se gestó un cambio radical que implicó la interrupción de las estrategias de industrialización impulsadas desde los Estados nacionales y el avance del *modelo neoliberal*, redefiniendo, tanto el rol, como las formas de producción de los distintos sectores de la economía. En esta línea, el cambio se vio acompañado por la penetración de un tipo de *discursividad* propia de este modelo, que redefinió aspectos sustanciales de los sujetos, de las *subjetividades* y de los entramados sociales, en un sentido de crecimiento del "individualismo" y de la "atomización social" (Svampa, 2005).

El agro pampeano no ha estado exento de la penetración de estos cambios. En la última parte del siglo XX, se introdujeron importantes innovaciones tecnológicas que generaron una transformación en los procesos productivos. Ello se dio en paralelo con innovaciones radicales en las formas de gestión (nuevas tecnologías de la comunicación e información, nuevas formas de logística y coordinación de los factores productivos, profesionalización de la administración, entre otros), generándose un "nuevo modo de hacer negocios" (Gras y Hernández, 2013).

Estos cambios fueron posibilitados por una serie de reformulaciones en las políticas económicas y sectoriales que transformaron al agro, convirtiéndolo en uno de los sectores primarios más desregulados del mundo (Basualdo, 2008). El cambio en el rol del Estado y su incidencia en el sector se dieron acompañados de profundas transformaciones en los actores agrarios y las organizaciones gremiales. Nuevos *modos de vida,* la penetración de

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

un discurso de corte más *liberal* y *tecnologizante* (Balsa, 2006; 2012) y la desarticulación de las cooperativas y las modificaciones sustanciales en las organizaciones gremiales (sobre todo aquellas que nucleaban a los pequeños y medianos productores), cuentan entre los principales aspectos redefinidos en las últimas décadas.

Producto de estos cambios, el sector enfrenta actualmente una serie de tensiones a nivel de los sentidos históricamente asociados al "campo". Esto se convierte en una preocupación de buena parte de sus referentes, que buscan desarrollar estrategias de construcción de una "imagen pública" del campo actual[1]. Es decir que, frente a los cambios, los mismos actores del sector también enfrentan una crisis, por un lado, en la forma en que ellos generan identificaciones y definiciones de sí mismos, y, por el otro, del modo en que son considerados por otros actores sociales.

Desde los espacios académicos, en general, los estudios sociales abordan algunos de los temas vinculados a las transformaciones (cambios tecnológicos, productivos, organizacionales, en los sujetos, en las identidades, en sus modos de vida, etc.). Así sabemos con claridad que existe una transformación en las formas históricas de desarrollo del trabajo agropecuario, tanto por la introducción de cambios tecnológicos, por nuevas formas de organización y gestión, como por redefiniciones en los aquellos involucrados en los procesos productivos (Anllo, Bisang y Campi, 2008; Gras y Hernández, 2009, 2013; Campi, 2007; Neiman y Lattuada, 2005; entre otros). También que los sujetos presentan cambios profundos en sus modos de vida y en sus identidades (Balsa, 2006; Gras, 2006; Hernández, 2007; Muzlera, 2009; Manildo, 2009).

Sin embargo, en el marco de todos estos cambios, poco sabemos sobre qué tipo de relaciones caracterizan al agro pampeano actual. El "imaginario" construido a lo largo de varias décadas nos inclina a pensar que lo personal, el "saber quién es el otro", el anclaje local son elementos que signan fuertemente a estas relaciones. Los estudios sobre el espacio agrario, refieren, sin centrarse en particular en su análisis, al origen personal y local, la reciprocidad y la "gauchada" como rasgos propios de los productores más pequeños o *familiares* (Muzlera, 2009; Preda, 2009; Ratier, 2004; López Castro, 2014, entre otros). También este origen de las relaciones es identificado en ciertas capas de empresarios (Gras y Hernández, 2016; Albadalejo y Cittadini, 2016), así como se ha señalado la persistencia de "patronazgo" en grandes sujetos tradicionales del agro

[1] Para citar un ejemplo, la empresa *Syngenta* y una revista de negocios realizaron una encuesta entre empresarios, de diversos sectores, para determinar cuál es la imagen que se tiene de los empresarios del sector agropecuario. Al respecto, la responsable del trabajo concluyó: "Creo que asombra, no solo porque es difícil de entender, cómo se sabe tan poco del sector de la economía sobre el que todos piensan que es el más importante en la actualidad sino también por los valores históricos, culturales, y políticos que representan […] Los empresarios agropecuarios son poseedores de todos los ingredientes que permiten pensar en construir una imagen de fuerte peso simbólico y con lazos sólidos con sus públicos de interés. Debe proponerse desarrollar un capital de reputación posible que a todas luces le retribuirá importantes dividendos a un negocio al que, por múltiples factores, tan solo le espera crecer. (Cecilia Mosto, "El verdadero perfil del empresario agrícola", Revista Mercado, 14/07/2017).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

(Córdoba, 2015). Mientras que otros refieren a la existencia de una desarticulación de las relaciones sociales históricas de una parte de los actores agropecuarios (Balsa, 2006; Gras y Hernández, 2013). Pero no hallamos un estudio circunstanciado que nos indique específicamente cómo son estas relaciones sociales y cuáles son sus principales características.

Teniendo en cuenta las caracterizaciones históricas del sector y los cambios recientes, es que nos preguntamos acerca de las relaciones sociales en el espacio agrario en la actualidad: ¿qué aspectos mantienen y cuáles han desaparecido partir de la transformación de los sujetos? Frente a los cambios recientes en el sector, y la introducción de otros tipos de actores y otras lógicas, que construyen un sentido de la producción más vinculado al negocio, ¿cómo y dónde se originan los vínculos entre los actores? ¿Cómo se articulan en su desarrollo, y de qué modo se dan los intercambios de bienes y servicios a través de estas? ¿cuál es el sentido bajo el cual se las construye? ¿están articuladas sobre la base exclusiva del cálculo, o el componente personal, familiar y local, y la historia compartida entre las personas tiene un peso en su estructuración?

Nuestra propuesta es analizar centralmente los tipos de relaciones sociales bajo los cuáles se desarrolla la producción en el agro pampeano. Y, a través de ellas, poder interpretar en conjunto tanto los cambios en las formas de trabajo como las transformaciones en los sujetos. Es decir, poder interpretar los elementos estructurales y las subjetividades en conjunto, comprendiendo que los factores estructurales definen o limitan aspectos de las decisiones o prácticas de los actores, pero también que las estructuras requieren de sujetos y tipos de subjetividades que las sostengan y desarrollen, es decir, no hay sujetos sin estructuras, ni estructuras sin sujetos (Balsa, 2017). En esta lectura, las relaciones sociales resultan un eje central para interpretar ambas dimensiones de un modo articulado. Consideramos que el estudio de dichas relaciones permite conectar los cambios subjetivos e ideológicos (a través de la forma en que se perciben las relaciones, los esquemas discursivos y cognitivos bajo las cuales se las organiza y representan) y su materialización en la organización concreta del trabajo (a través de la existencia de determinados vínculos, con ciertas formas, la desaparición de otros, etc.), conformando una posición en la estructura, pero interpretada desde un sentido especifico.

Entonces, el interrogante central de la tesis se divide en dos cuestiones: a) indagar cómo es la estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana; b) analizar cómo se vinculan los tipos de estructura de relaciones con los modos en que se producen, tanto en términos de lógicas de los actores, como en las formas de organizar el trabajo.

Como todo análisis de un objeto complejo, hemos tomado una serie de decisiones para su abordaje. En primer lugar, operacionalizamos las relaciones sociales considerándolas a partir de tres dimensiones. Es por ello que analizaremos su origen y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

temporalidad, el tipo de confianza y forma de supervisión en los sitios de trabajo, y las formas de intercambio. A partir de la articulación de estas tres dimensiones proponemos construir tipos opuestos y formas intermedias. En segundo lugar, quisiéramos aclarar que hemos recortado el objeto de estudio a las relaciones que se vinculan a la producción en sentido estricto. Sabemos que no son las únicas, ni las más importantes, ya que las otras instancias en las que los sujetos compran insumos, se financian y comercializan sus productos, son igual de relevantes para su caracterización. Sin embargo, optamos por iniciar el estudio en esta instancia, dejando abierta la posibilidad, y marcando la necesidad, de que se complete posteriormente con otros planos. En tercer lugar, hemos optado por centrar el estudio en el vínculo entre el productor/empresario[2] y otros actores, pero manteniendo el eje siempre en el primero. Así analizaremos, desde el punto de vista del productor/empresario, el vínculo con los trabajadores (manuales y de dirección), los contratistas, los rentistas y con los socios.

En el presente trabajo, entonces, analizaremos los tipos de relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana en la actualidad, y las vincularemos con las lógicas en el manejo de la producción y la organización del trabajo. Estas tres dimensiones articuladas nos permitirán considerar aspectos centrales de la caracterización de los sujetos agrarios pampeanos.

Estructura de la tesis

En la **primera parte de la tesis,** centrada en la construcción del objeto de estudio, en el capítulo I, abordaremos dos cuestiones: a) por un lado, cómo analizar conceptualmente a las relaciones sociales en la producción. Para ello proponemos una serie de sub-dimensiones para abordarlas. A partir de cómo se presentan las categorías al interior de cada una de estas, construimos dos tipos opuestos de relaciones y contemplamos la posibilidad de articulaciones intermedias. Seguidamente, proponemos, luego de una revisión conceptual, una forma de analizar las lógicas de manejo de la producción y la organización social del trabajo. Por el otro, b) recuperamos una serie de debates y tendencias señaladas por otros autores respecto a las transformaciones en los aspectos vinculares en el agro pampeano reciente.

El capítulo II trata de la construcción del objeto, las características de las zonas en estudio y de la muestra de casos estudiados, por lo cual, se estructura en tres ejes. El primer eje, aborda la construcción del objeto: cuáles son los recortes analíticos, de qué modo se elaboró la muestra y se realizó el trabajo de campo. En el segundo se abordan

[2] Una aclaración sobre el género utilizado para nombrar a los actores: se utiliza el masculino (productor/empresarios) debido al predominio de hombres en la muestra. Consideramos que ello se debe al lugar subordinado y el rol “opacado” que aún tiene la mujer tienen en la producción agropecuaria pampeana

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

las características centrales de los tres partidos sobre los que se realizó el trabajo de campo (Pehuajó, Junín y Mar Chiquita). Y en el tercero, se presentan los casos de la muestra, indicando aspectos generales de los mismos (como tamaño de las explotaciones, actividad productiva, tipo de empresa, existencia de trabajadores, posesión de maquinarias, etc.) y, además, incorpora una breve descripción cualitativa de cada uno de estos casos.

Conformando **la segunda parte de la tesis**, que analiza las relaciones sociales en la producción, comienza con el capítulo III, en el cual se inicia el análisis de los vínculos sociales en la esfera del trabajo. En este se abordan los dos tipos opuestos de relaciones y las formas intermedias en los vínculos con los contratistas, los trabajadores manuales y de dirección. En el capítulo IV, el análisis se centra en la esfera de la propiedad, describiendo los tipos de relaciones con los rentistas y los socios. A modo de cierre de esta parte, proponemos una mirada sobre los sentidos que asumen cada una de las dimensiones, cuáles son las principales tensiones entre los actores vinculados, y presentamos una estructura de relaciones sociales, según el modo en que cada uno de los productores/empresarios articula los vínculos.

En **la tercera parte de la tesis**, en la que se vinculan las relaciones con otras dimensiones centrales para analizar a los sujetos, en el capítulo V se aborda las lógicas de manejo en la producción, diferenciándolas de acuerdo al modo en que los actores conciben el patrimonio y las ganancias, y con qué conocimientos se desarrolla la producción. En el capítulo VI, en primer lugar, presentamos la otra dimensión a considerar, esto es, la organización social del trabajo; en segundo lugar, vinculamos cada una de las dimensiones con la estructura de relaciones sociales, y, de la articulación entre ellas, proponemos repensar aspectos centrales de los sujetos sociales en el agro. Finalmente, a modo de cierre de la tercera parte, planteamos un vínculo entre las relaciones sociales y el modo en que juegan en la constitución de los diferentes actores agrarios.

Como reflexiones finales de la tesis, recuperamos cuáles consideramos que son los principales aportes del trabajo a los estudios existentes sobre el agro pampeano, y proponemos una lectura de la forma en que las relaciones sociales, en los espacios productivos concretos, resultan uno de los factores que explican las diferencias, la convivencia y las tensiones entre los distintos actores agrarios.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

PRIMERA PARTE

LA CONSTRUCCION DEL OBJETO DE ESTUDIO

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

CAPITULO I
La construcción del objeto de estudio: consideraciones conceptuales y antecedentes sobre el tema

Para construir una mirada precisa del objeto de estudio, las relaciones sociales en la producción agropecuaria, señalaremos, por un lado, las dimensiones con las cuáles lo estudiaremos, a partir de la combinación de conceptos de diversas perspectivas; por el otro, analizaremos los principales antecedentes sobre el tema, específicamente cómo se han considerado a las relaciones sociales en el agro pampeano, y cómo se las ha vinculado con las lógicas en el manejo de la producción y las formas de organizar el trabajo. Cabe aclarar que aquí haremos una reconstrucción general de los temas, y que, luego, en cada uno de los capítulos de la segunda y tercera parte de la tesis, incorporaremos antecedentes que refieren específicamente a los temas abordados.

En la primera parte del capítulo, expondremos las categorías conceptuales que hemos seleccionado para "ordenar" el trabajo empírico. Para tal fin retomamos una serie de autores de posiciones teóricas diferentes (incluso opuestas) y con los cuales no necesariamente acordamos en la totalidad de su desarrollo teórico. Pues la intención es abrir una serie de preguntas sobre el trabajo empírico, y apartarnos así de un uso más corriente de la teoría como un marco general donde encuadrar un trabajo particular. En este sentido, ha sido utilizada en una función "heurística" (Saltalamacchia, 1994) a fin de generar preguntas (no buscando exclusivamente las respuestas en ella) y tomar conceptos que nos permitan explorar aspectos de nuestro trabajo[3]. Si bien reconocemos el lugar central de las teorías al inicio de toda investigación, creemos que abordar el estudio de las características específicas de un fenómeno social permite regresar sobre las cuestiones teóricas una vez analizado el hecho concreto. Por esta razón, en la presente tesis no se encontrará un desarrollo exhaustivo de una o varias teorías, sino la exposición de una serie de conceptos de diversos autores que nos permitieron identificar y reflexionar sobre aspectos centrales del trabajo empírico.

En la segunda parte del capítulo, revisaremos algunos estudios agrarios recientes, a fin de identificar aspectos centrales que otros autores han indicado sobre las relaciones sociales.

[3] Según Saltalamacchia, las teorías tienen dos papeles diferentes en un proceso de investigación: una función explicativa, que presenta una imagen acabada del hecho, o una función heurística que permite abrir la percepción hacia ciertos campos de investigación (Saltalamacchia, 1997).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

1. Precisiones conceptuales: dimensiones de las relaciones sociales, los tipos de lógicas económicas y las formas de organizar el trabajo

Para pensar las transformaciones recientes en el agro pampeano consideraremos tres cuestiones: la estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria, por un lado, y las lógicas de manejo de los sujetos productores y sus formas de organizar el trabajo, por otro.

La diferenciación entre estas tres dimensiones (relaciones sociales, lógicas y organización del trabajo) responde a una necesidad meramente analítica. Estas se presentan, en lo concreto, completamente entrelazadas, resultando difícil distinguirlas en la dinámica de las unidades productivas concretas. Sin embargo, a fin de generar una interpretación de los fenómenos con mayor profundidad, desarrollaremos una serie de dimensiones para abordarlos analíticamente y de modo diferenciado (que luego nos permita comprender sus interrelaciones).

Si bien analizaremos estas tres dimensiones, cabe destacar que el foco de interés del estudio está en las relaciones sociales, puesto que puede considerarse la esfera donde convergen o se articulan tanto las formas de organizar el trabajo (que adquieren tal o cual fisonomía, a partir de la existencia y las características específicas de determinadas relaciones sociales) como las lógicas en la esfera económica de los sujetos productores (bajo las cuales se estructuran, modifican, disuelven y desarrollan dichas relaciones sociales).

Esta mirada centrada en las relaciones implica que la construcción conceptual está guiada a fin de mostrar cómo se vinculan los demás elementos con las mismas. En este aspecto, nos alejamos tanto de una perspectiva que parte de la mirada estructural para, desde allí, plantear otros aspectos de los actores sociales; como de aquellos enfoques que construyan racionalidades (lógicas económicas) desde las cuales analizar las dinámicas concretas que adquiere la producción.

1.1 Las dimensiones de análisis de las relaciones sociales

Las relaciones sociales son por definición el tema central de la sociología. Si bien a lo largo de los siglos la disciplina ha complejizado las posibilidades de su objeto de estudio, las relaciones sociales son, por definición, su principal interés (Bourdieu, 2008; Berteaux, 1993). Aunque fue perdiendo esta centralidad a lo largo del siglo XX, a partir de las transformaciones en la década de 1970 se revitalizó el análisis de la dimensión vincular, principalmente en tres grandes áreas: estudios sobre capital social, redes personales, apoyo social y, en menor grado, algunos estudios de comunidad que exploran las redes personales como una dimensión de integración de lo local/vecinal (De Grande, 2007).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por otro lado, también han sido consideradas como un elemento central para conceptualizar procesos de transformación social, política y económica de mayor magnitud. Al respecto, cabe señalar el trabajo comparativo de Moore (1973), en el cual se analizan diferentes formas de industrialización (que luego conecta con los sistemas políticos) a partir, entre otros factores, del modo en que se dan las relaciones sociales entre las clases. Específicamente, señala las formas en que las clases altas rurales y los campesinos reaccionaron al reto de la agricultura comercial como factores decisivos para que se dieran determinados resultados políticos (Moore, 1973).

Siendo el objeto central de la sociología, consideramos que abordar las relaciones sociales en la esfera del trabajo agropecuario es una temática de relevancia para los estudios sociales agrarios. El desarrollo de la producción requiere de una organización del trabajo, estructurada entre distintos actores, por lo tanto, requiere también de establecer determinadas relaciones sociales. Cómo analizarlas, qué aspectos podemos describir de las relaciones sociales que nos aporten a la caracterización de los actores agrarios y el trabajo agropecuario, constituyen el eje sobre el que construiremos las categorías conceptuales en este apartado. Finalmente, los esquemas interpretativos bajo los cuáles se estructuran los distintos tipos de relaciones sociales y se desarrolla una forma de producción se articulan en racionalidades distintas. Sobre este concepto señalaremos algunos aspectos que se tendrán en cuenta en la última parte de la tesis.

Dentro de las diversas perspectivas que abordan las dinámicas relacionales del mundo social, existen diferentes formas de definir las relaciones sociales. Mark Granovetter define lo relacional a partir del concepto de “vínculos interpersonales” entendidos como la “combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo” (Granovetter, 1973:2). Si bien las dimensiones resultan de interés, el problema de este análisis es que los lazos son tratados, como señala el mismo autor, “como positivos y simétricos” (Granovetter, 1973).

Por este motivo, resulta pertinente agregar la distinción que realiza Gutiérrez (2007) sobre los “dos niveles de lo relacional”. Por un lado, la “dimensión estructural” que incluye condiciones objetivas externas (históricamente situadas) y su relación con aquellos elementos que permiten ubicar a los agentes e instituciones en el espacio social: volumen y estructura de las diferentes especies de capital que constituyen así las condiciones de posibilidad de la circulación de distintos tipos de bienes y servicios entre los componentes de las redes.

Por el otro, una “dimensión vincular”, que permite analizar esas interacciones concretas, de su intensidad, de su frecuencia, del tipo y calidad de los bienes, tanto de los materiales como simbólicos, y de los servicios que circulan, y en la cual se deben incluir

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

aspectos de la subjetividad de los actores involucrados (asociados a sus trayectorias, experiencias, etc.) (Gutierrez, 2007):

Tanto para Granovetter como para Gutiérrez, la cuestión del origen, la frecuencia y los intercambios son centrales para analizar las interacciones en el plano concreto. Teniendo en cuenta esta importancia, al interior de cada una de las explotaciones de nuestra muestra analizaremos la dimensión vincular (dada por el origen, frecuencia y los intercambios) y la forma que adquieren.

Al tratarse de relaciones sociales en la esfera del trabajo presentan, además, otra especificidad. En este sentido, Quaranta (2007) en su análisis sobre los mercados de trabajo y las formas de regulación social, señala que

> La transformación de la fuerza de trabajo potencial en un trabajo determinado demanda un complejo proceso de negociación entre los trabajadores y los empresarios que resulta en una combinación de dispositivos de control e instancia de consenso construida social y políticamente a diferentes niveles de la organización social. Estos procesos dependen tanto de lo que sucede en el sitio de producción como en otras esferas de organización social vinculadas al trabajo (Quaranta, 2007: 94).

Según el autor, las características de las relaciones sociales (cómo se estructuran, de qué tipo son), la confianza, las formas de control y el involucramiento en el proceso productivo, junto a los sistemas de remuneración resultan variables a tener en cuenta en el análisis de los factores relacionales dentro del mundo laboral[4].

En nuestro caso, para describir la forma que adquieren las relaciones en el marco de la producción consideraremos tres cuestiones: cuáles son los soportes sobre los que se anclan las relaciones, qué forma adquiere la confianza y la cuestión de la supervisión en las tareas (para la esfera laboral), y cómo son las formas de intercambio en el marco de las interacciones, destacando, además, las formas que adquiere la remuneración.

Para analizar la estructuración de las relaciones sociales (dada por el origen, temporalidad y formas de confianza) tomaremos los planteos realizados por Anthony Giddens en su teoría sobre la “modernidad”, específicamente las formas de “anclaje” (o “desanclaje” y “reanclaje”) de los vínculos sociales en distintos contextos, y sus análisis sobre la temática de la confianza en procesos de transformación social. Para describir los aspectos de los intercambios que se dan en el marco de las relaciones (central para

[4]El estudio, que analiza los procesos de regulación social del trabajo en la horticultura, establece como dimensiones de análisis la cuestión socio institucional, los trabajadores y sus trayectorias, la organización y contratación del trabajo (producciones, división del trabajo, supervisión, contratación, intermediación, redes sociales, etc.), relaciones de trabajo en el sitio de producción (construcción de consensos, involucramiento de los trabajadores, emergencia de conflictos, relaciones de reciprocidad, etc.) sistemas y niveles de remuneración (formas y tipos) (Quaranta, 2007).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

comprenderlas sobre todo por la naturaleza de las relaciones que aquí se analizan, es decir, laborales) recurriremos a los planteos de autores que se inscriben dentro del campo de la sociología económica (como Florence Weber o Viviana Zelizer).

Por otra parte, cabe agregar que, si bien no es una dimensión específica, comprendemos a las relaciones sociales no necesariamente cooperativas o armónicas por definición (Bourdieu, 2000; Murmis y Feldman, 2002). Al respecto, resulta interesante recuperar un aspecto de la perspectiva sobre lo relacional de Simmel (2002), quien considera que el conflicto o las tensiones resultan un componente central de la estructuración de los vínculos sociales. Según el autor, en las relaciones los elementos unificadores y conflictivos se entrecruzan y potencian, y según el grado de presencia de unos y otros, la estructura de relaciones presenta diferencias. Pero, en general, no existen casi relaciones que adolezcan de uno u otro componente (situación que solo se presenta en casos extremos). En este sentido, plantea que los conflictos presentan otra intensidad y desarrollo según el tipo de relación: cuando está asociado a personas especificas (personalizado) es más difuso, mientras que un conflicto despersonalizado es más consciente, intenso y amplio (aspecto a indagar en las relaciones concretas que abordaremos en la segunda parte de la tesis).

1.1.1 "Anclaje" de las relaciones sociales en distintos contextos sociales

Entre los aspectos a considerar en la estructura de las relaciones sociales para resolver el trabajo, tendremos en cuenta os planteos realizados por Giddens acerca de los soportes sobre los cuales se anclan las relaciones en distintos contextos.

El autor toma el concepto de *desanclaje*[5], para "despegar" las relaciones sociales de sus contextos locales de interacción y reestructurarlas en indefinidos intervalos de tiempo y espacio (Giddens, 1995) y "reanclandas" sobre otros soportes. Si bien planteo del autor implica una referencia a la conceptualización clásica de *comunidad* y *sociedad,* señala que es un error contraponer la impersonalidad de lo moderno contra la intimidad de la vida personal en lo tradicional. La vida personal y las relaciones sociales están profundamente ligadas en las interacciones de la modernidad (Giddens, 1997). Además, se aparta de la idea de "transición" y referencias cronológicas propias de las teorías de la modernización (que explican el pasaje de una forma social a otra).

En este sentido, en la articulación propia de las sociedades *premodernas* (o tradicionales) lo que predomina es el anclaje de las relaciones en cuatro contextos localizados: el sistema de parentesco, la comunidad local, la religión y la tradición.

[5] Estudios sobre el agro argentino que utilizan el concepto de Giddens de "desanclaje" de las relaciones sociales para caracterizar los tipos de actores del sector y sus transformaciones pueden verse en Gras y Hernández (2009, 2013).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

El sistema de parentesco (aunque no es del mismo orden, incluye también a las relaciones de amistad[6]), es un punto que nos interesa particularmente por la relevancia que ha tenido y conserva aún hoy en la organización del trabajo en el agro pampeano. Giddens señala que este sistema proporciona un modo relativamente estable de organizar "haces" de relaciones sociales a través del tiempo y del espacio (Giddens, 1993: 99). Si bien condensan también una serie de tensiones y conflictos, las relaciones con parientes (independientemente del afecto y la buena o mala relación entre las personas concretas) tienden a desarrollar una serie de obligaciones, además de proporcionar una red estable de relaciones íntimas. Es decir, el parentesco provee una serie de nexos sociales fiables que conforman el medio de organizar las relaciones de confianza. Con el avance de la modernidad, las relaciones de parentesco si bien mantienen su importancia, especialmente dentro del marco de la familia nuclear, dejan de ser las portadoras de los vínculos sociales intensamente organizados a través del espacio-tiempo (Giddens, 1993: 105).

El segundo contexto que menciona Giddens es el de la comunidad local. El entorno local es, en estos contextos *premodernos*, el sitio en el que se desarrolla el entramado de relaciones sociales que, por poseer un ámbito espacial reducido, proporciona solidez en el tiempo. En cambio, en la modernidad los contextos locales, aunque pueden continuar teniendo su importancia, el distanciamiento espacio temporal ha transformado su centralidad, fundamentalmente a partir del entretejido entre lo local y lo global. En este contexto, si bien pueden persistir los sentimientos de apego e identificación con los lugares, los mismo se han sido desvinculados, como señala el autor: "la comunidad local ha dejado de ser un lugar saturado de significados familiares y sabidos por todos, para convertirse, en gran medida, en expresión localmente situada de relaciones distantes" (Giddens, 1993: 106).

El otro contexto que nos interesa resaltar es la tradición. Esta refleja una forma particular de estructurar la temporalidad en la que el modo en que se hacían las cosas en el pasado es el medio de organizar el futuro. Es la seguridad en que "las cosas" saldrán de determinado modo porque ya se realizaron así; la tradición contribuye de manera fundamental a la seguridad ontológica en tanto sostiene la confianza en la continuidad del pasado, presente y futuro, y conecta esa confianza con las prácticas sociales rutinarias. El autor plantea que con el avance de la modernidad estos contextos se desdibujan en cuanto su rol de estructuradores de las relaciones sociales. La tradición se ve claramente minada por la reflexividad de la vida moderna que se alza en directa oposición a ella.

De tal modo, mientras que en los asentamientos *premodernos*, la fiabilidad básica encajaba dentro de las relaciones personalizadas de la comunidad, de las relaciones de

[6] Giddens le asigna un lugar destacado a las relaciones de amistad en el mundo premoderno, en el cual las amistades siempre estaban sujetas a ser puestas al servicio en diversas situaciones en los que los lazos comunitarios o de parentesco resultaban insuficientes, como por ejemplo alianzas económicas, ayuda en determinadas actividades, etc.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

parentesco, y de amistad, con el desarrollo de los sistemas abstractos (característico de la modernidad), la fiabilidad en principios impersonales y anónimos resulta indispensable para la existencia social.

Las dinámicas de la modernidad desconectan las relaciones de confianza y fiabilidad de los contextos locales, familiares y de la tradición. En este punto Giddens afirma, distanciándose del planteo clásico de Tönnies, que no se trata de una desaparición de lo personal y las formas de confianza, sino que, en este nuevo contexto, la vida personal y las relaciones sociales involucradas están profundamente ligadas con los sistemas abstractos de mayor alcance. El punto de diferenciación entre una forma y otra es que las relaciones se construyen sobre bases diferentes, pero existen puntos de articulación. Giddens da cuenta de cómo los elementos que organizan a una no desaparecen en la otra, sino que se transforman y redefinen.

Retomando esta perspectiva, consideramos la tensión entre formas opuestas de relacionarse basadas en diferentes soportes: por un lado, en lo local, el sistema de parentesco y la tradición; por el otro, en los sistemas abstractos. Describiremos en las dinámicas de las relaciones concretas qué rol juegan las relaciones familiares; cómo se dan en cada tipo de interacciones; qué obligaciones y seguridades conllevan estas relaciones familiares, si el hecho de ser familiares implica otras dinámicas en relación a la confianza, a los intercambios económicos, etc. Además, nos interesa indagar en nuestro caso qué rol juegan, en las distintas explotaciones, las relaciones localizadas, circunscriptas a un espacio concreto y con una frecuencia determinada. Si tienen relevancia como parte de la estructuración de una forma de relacionarse en las explotaciones, qué implicancias tiene en las distintas unidades en términos de las relaciones y de la producción concreta. Finalmente indagaremos, qué lugar tiene el cambio en las unidades concretas o si la forma en que se hacían las cosas sigue siendo un apoyo fundamental para estructurar los relaciones en el presente (y proyectados hacia el futuro).

1.1.2 Formas de estructurar la confianza y la supervisión en el sitio de trabajo

Otro punto importante para comprender las dinámicas relacionales y las implicancias para la organización del trabajo en las unidades concretas, es la cuestión de la confianza. Al respecto podemos formularnos tres interrogantes iniciales: si las relaciones se estructuran a partir de la confianza; qué diferencias se pueden establecer entre distintas formas de confiar, y qué implicancias tiene para las dinámicas sociales y la producción.

Como señala Hillmann (1994), la confianza es una dimensión básica de la acción social, dado que mediante ella se reduce la complejidad, delimitando la capacidad de experimentar, informarse, decidir y orientarse (haciendo más fácil la previsión y evaluación, simplificando la imagen del medio, etc.).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Si bien la confianza está asociada a contextos de intimidad y relaciones personales, es una condición necesaria de la interacción en sociedades más complejas. Uno de los aspectos que distinguen a las sociedades actuales y los contextos de transformación acelerada es la *incertidumbre* (Giddens, 1997). La volatilidad, fragmentación, complejización y diferenciación en las sociedades actuales demandan de la confianza como base para que la vida de los agentes logre cierto orden y significado (no quede reducida a la angustia, la ansiedad o al caos).

La confianza, en estos contextos complejos, tienen una función "ordenadora" y "estabilizadora" que puede ser entendida como el valor de la confianza en tanto "reductora de la complejidad" (Luhmann, 1996) en entornos de alta incertidumbre. Y una función "selectiva" que permite reducir la evaluación de todos los emisores, por ende, la selección puede estar sesgada por la evaluación de la confiabilidad. Por ejemplo, en el caso de los empresarios, estos pueden confiar en sus empleados y su capital social, para seleccionar candidatos para un puesto o para acceder a cierto bien o servicio, en lugar de "abrir" la búsqueda, lo cual demandaría mucho tiempo y esfuerzo. En otro aspecto, pueden confiar en los trabajadores y evitar la inversión que requiere la supervisión cotidiana de las tareas. Ambas cuestiones implican cierta organización del trabajo e inversiones de capital (social y económico) (Pucci y otros, 2006).

Existen diversas formas de confianza que involucran determinadas estructuraciones de las relaciones sociales[7]. Al respecto, Giddens (1995) desarrolla cuáles son las formas en que se construye la confianza, no solo en contextos reducidos, con comunidad de valores y creencias, sino también en contextos despersonalizados. Para este autor, la confianza está vinculada a dos tipos de procesos diferentes: los *compromisos de presencia mutua*, y los *compromisos anónimos*, asociados a la fe en los sistemas abstractos, característica de las instituciones modernas[8].

El punto de diferenciación entre una forma y otra es que las relaciones se construyen sobre bases diferentes: en las condiciones *premodernas* se basan en las personas, en el tiempo compartido, en la intimidad y la reciprocidad; mientras que, en las modernas, se sostienen en la fiabilidad de los sistemas abstractos. Como ya se mencionó anteriormente, esta forma de confianza (en sistemas abstractos, específicamente, en los expertos) se puede traducir en que se genere una estructura basada en la "expertise" de diversos tipos de actores (antes que una relación directa en dos o más personas, como en los "compromisos de presencia").

[7] Cabe aclarar que, en este punto, al igual que señala Giddens, no se trata de oponer "confianza" a la "desconfianza", sino que se tratan de formas diferentes de estructurar la primera.

[8] Los dos complejos institucionales significativos en el desarrollo de la modernidad son, según Giddens, el Estado Nación y la producción capitalista sistemática, con la completa mercantilización de los productos y del trabajo asalariado, que no se dan en anteriores periodos históricos, ambos han mantenido una autonomía al margen de las tendencias del desarrollo global (Giddens, 1995).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Giddens aporta ciertos matices sobre la cuestión de la confianza y los sistemas abstractos. Uno de ellos es que la fiabilidad en estos sistemas proporciona la seguridad de la confianza cotidiana pero nunca puede ofrecer la reciprocidad ni la intimidad que ofrecen las relaciones personales de confianza. Por esto, el autor destaca la importancia de las personas en los "puntos de acceso" en un sistema determinado se esfuerzan por presentarse como "digna de confianza" porque proporciona el vínculo entre la fiabilidad personal y la del sistema abstracto (Giddens, 1993). Esta dinámica puede constituir un punto de explicación sobre la importancia que asignan los actores en el agro a las relaciones personales, al "conocer" con quienes trabajan. Sin embargo, sobre esta situación cabe indagar en cada caso concreto si este conocimiento personal involucra otros compromisos o acciones adicionales, siendo un aspecto diferenciador de la forma en que se dan las relaciones sociales en el trabajo.

En los estudios agrarios, la temática de la confianza y las formas en que se estructuran se relaciona, en los espacios de trabajo, con la problemática del control y el involucramiento de los trabajadores.

Newby (1983) destaca la existencia de distintas articulaciones de las formas de control de los trabajadores. En este sentido, señala que la relación que se establece entre el tamaño de la fuerza de trabajo, la definición de la situación de trabajo y el modo de control utilizado no es de carácter lineal o directo, sino que intervienen también en su conformación las modalidades de organización laboral y productiva adoptadas por los productores. A partir de esto, diferencia entre unidades productivas que recurren a formas de organización y control del trabajo de carácter burocrático mientras que otras se basan en un control "tradicional" o paternalista de sus trabajadores.

En sintonía con esta perspectiva, Quaranta (2007) señala diferencias en la supervisión concreta de las tareas, según el tipo de relaciones sociales en cada empresa:

> El análisis de las formas de control del trabajo en la agricultura diferenció modalidades de disciplinamiento de la mano de obra según el tipo de dispositivos de control utilizado. Por un lado, se encuentran aquellas unidades donde dispositivos externos al trabajador se ponen en funcionamiento en un contexto de burocratización del establecimiento agropecuario y, por otro, aquellas donde la disciplina se obtiene a partir de relaciones de tipo paternalista (Quaranta, 2007: 94)

Cada forma de control se apoya en mecanismos diferentes: en un tipo, las relaciones personales, locales, de parentesco juegan un lugar central, generan un involucramiento de los actores y no se requiere de una supervisión constante en los lugares de trabajo. La relación de los trabajadores con sus empleadores se construye a partir del predominio de lazos "morales" y obligaciones mutuas, aunque desiguales. Mientras que las formas de supervisión basadas en la estructura científica del trabajo adquieren formas burocratizadas de organización y de control en las que se utilizan niveles intermedios de mando,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

introduciendo una escala jerárquica de autoridad que favorece la racionalización de las mismas. Esta racionalización se expresa en una mayor formalización de los dispositivos de control que adquieren un carácter impersonal (Quaranta, 2007).

Sin embargo, el proceso de racionalización de la producción agropecuaria no resulta de un modo univoco. Newby (1983) destaca al respecto, que en la agricultura extensiva (que implica, para el autor, una mayor racionalidad económica), las modalidades de control laboral presentes adquieren rasgos difusos y particularistas que refuerzan las formas tradicionales de autoridad basadas en vínculos personales. El control se construye articulando roles laborales y no laborales a partir de la movilización de las redes sociales en las que se encuentran incluidos los actores participantes.

Por otro lado, la organización del trabajo y las formas de control utilizadas inciden sobre el involucramiento o el compromiso de los trabajadores con su ocupación. En las explotaciones con una organización científica del trabajo se vinculada con las características regladas e impersonales del ejercicio del control. Mientras que aquellas con una organización de tipo “tradicional” (con una menor división técnica del trabajo y formas de control paternalistas) las relaciones de los trabajadores con sus empleadores se construyen (de un modo desigual por tratarse de una relación de clase) a partir del predominio de lazos “morales” y obligaciones mutuas (Quaranta, 2007).

Finalmente, las formas de control e involucramiento de los trabajadores, se vinculan con los modos de remuneración (que indagaremos en el siguiente apartado) (Newby, 1983). Mientras que en un caso se estructuran a partir de los acuerdos salariales y parámetros objetivos, en el otro, a los esquemas salariales se le adicionan remuneraciones monetarias y no monetarias, que fortalecen una forma de identificación basada en lazos personales, favoreciendo la desvinculación de los comportamientos de los actores sociales de su posición de clase (Quaranta, 2007).

Analizar si las relaciones sociales se basan en la confianza (y de qué tipo) y las formas que adquiere la supervisión de las tareas asociadas a ellas, no solo nos permite describir las dinámicas sociales alrededor de la explotación, sino plantear algunas implicancias para el desarrollo de la producción, el trabajo y su transformación reciente.

Entonces, analizaremos en nuestro caso en qué formas de confianza se anclan las relaciones sociales que establecen los empresarios con los diferentes actores; en qué se basa esta confianza; si tiene implicancias para la organización del trabajo, como herramienta para reducir la complejidad, seleccionar y ordenar. También exploraremos si existe una forma de estructurar las relaciones en base a la confianza en los *compromisos de presencia*, o lo que predomina es confiar en los *sistemas expertos*. Sobre esta última forma, también estudiaremos qué rol juegan las personas concretas cómo mediación o “puntos de acceso” a las formas abstractas; analizaremos cómo se vincula esta forma de

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

organizar las relaciones sociales en la organización del trabajo: si la confianza opera como reductora de la complejidad que provocan los cambios acelerados en el sector. Asimismo, indagaremos, por un lado, cómo se traduce esta función en términos del trabajo cotidiano, en compromisos tácitos o explícitos, menor supervisión (por lo tanto "ahorro") delegación completa de la realización de tareas. Por el otro, si la función selectiva implica ahorro de tiempos de búsqueda y de recambios, imprimiéndole "dinamismo" a la producción; o si la estructuración requiere de actores y posiciones basadas en una organización científica del trabajo, por lo tanto, mayor inversión en términos de capital económico y social (ampliar las redes para control y acceso a la información).

1.1.3 Los tipos de intercambio

Como tercera dimensión de las relaciones, analizaremos en las que se dan los intercambios económicos.

La cuestión de este tipo de intercambios y las relaciones sociales ha sido ampliamente debatida. En general, se tiende a separar las distintas esferas, por ejemplo, como señala Max Weber la "situación de mercado" (la esfera económica) está basada en un cálculo en dinero, es decir, en estimar en dinero todos los bienes y servicios que pueden entrar en el cambio. Esto implica que los bienes no se estiman en su significado de utilidades con respecto al tiempo, el lugar o las personas, sino que se estiman como probabilidad de cambio en dinero para el titular del poder de disposición (Weber, 2012[1922]).

Sin embargo, distintos autores dentro de la sociología económica han problematizado esta visión de las esferas separadas. Al respecto, Florence Weber destaca que la presencia o ausencia de moneda no expresa nada sobre la naturaleza del intercambio. Este constituye un punto relevante porque puede dar lugar a confusiones. Entonces, un primer punto es que es necesario "distinguir cuidadosamente el dinero (medio de pago) del mercado (sistema de formación de los precios). A menudo se confunde transacción mercantil con transacción monetaria, naturaleza de la relación (mercantil o personal) con medio de pago (en efectivo o "en especies"). Una transacción como el trueque es una transacción mercantil sin moneda, mientras que pueden existir intercambios de bienes o servicios por sumas de dinero sin que sean transacciones mercantiles" (Weber, F. 2008:3).

Considerando dos formas opuestas de intercambio[9], por un lado, conceptualizamos la transacción mercantil que corresponde a la situación en la que no existe distancia entre

[9] Esta diferenciación se encuadra en la oposición, desde la antropología económica, de dones y mercado. Si bien se ha abordado como dos formas antagónicas, existen otras perspectivas que, combinando diferentes lecturas de Marcel Mauss, plantean una lectura del "don" no como antimercado (Weber F, 2008). Florence Weber combina lecturas francesas del trabajo de Mauss que ponen el acento en diferentes dimensiones para dar cuenta de tres articulaciones de las formas en que se dan los lazos y los intercambios de cosas que entre ellos fluyen.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

dos interacciones. Este tipo de transacción consiste en intercambiar un objeto contra su equivalente (monetario, o bien material, como en el caso del trueque o del pago en especies). Como los participantes aceptan la estricta equivalencia entre los dos objetos intercambiados y como las dos interacciones (entrega de objeto y contra-transferencia de su pago) son en realidad una sola,

> la transacción mercantil concierne a objetos en principio intercambiables (porque se reconoce su equivalencia) y ocurre entre individuos en principio intercambiables (el mismo precio rige sin importar quién sea el cliente). Deja de lado entonces cualquier elemento personal, al que neutraliza, invalida o pone entre paréntesis (Duty y Weber, 2009:71).

Si la existencia de dinero no es lo que diferencia los tipos de transacciones, lo que caracteriza aquellas mercantiles es el "calculo", la distancia nula entre las interacciones y que es neutra afectivamente hablando. El bien intercambiado es evaluado independientemente de la relación entre las personas que participan del intercambio, la transferencia es cerrada y afectivamente neutra donde la transferencia y la contra-transferencia se superponen agotando el sentido de la interacción: "La interacción es puntual, sin duración, sin pasado ni futuro; los participantes y los objetos del intercambio son a menudo intercambiables" (Weber, 2008:73).

El hecho de que se trate de una interacción que se agota en el acto, sin poner en juego aspectos afectivos implica un trabajo de "puesta entre paréntesis" de las características personales de los participantes del intercambio (Duty y Weber, 2009). Se trata de una abstracción, efectuada, en general, por intermediarios especializados que efectúan la medición física del bien que circula en el mercado o que evalúan su precio.

En el otro extremo de la relación de intercambio, ubica una forma de transacción de tipo "reciproca", en la cual existe una distancia entre la transferencia y la contra-transferencia: no se trata de una interacción puntual sino de una serie de interacciones entre personas que están vinculadas entre sí por una historia de interacciones pasadas que entran en juego en las cosas transferidas (Weber, 2008). Un ejemplo típico de estas formas son las transacciones de bienes o servicios puntuales entre familiares, en los cuales este intercambio preciso no es más que un eslabón en una cadena incesante de bienes ofrecidos y servicios prestados, cadena que teje una relación personal con una fuerte carga afectiva construida sobre la base de afectos, rencores, preocupaciones, recriminaciones y gratitud (Weber, 2008).

Estas formas de reciprocidad y valoraciones individuales o familiares no se sustentan exclusivamente en cuestiones de solidaridad, sino que incluyen negociaciones en torno a diversas valoraciones, y que, en general, en las estimaciones de confiabilidad entran en juego relaciones de poder, diferenciaciones de clase y género.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En esta línea, cabe agregar lo que plantea Bourdieu (1997) sobre la noción de dádiva. El autor evidenció que para que esa ficción social, que se presenta como interés por el desinterés, pueda reproducirse, el *contra-don* tiene que resultar en especies diferentes del don y/o mediar un tiempo suficiente entre ambas prestaciones, de modo que la retribución no sea percibida como un pago. Además, el autor interpreta estas situaciones mediadas por las relaciones de poder que se ponen en juego en las prestaciones que aparecen como "desinteresadas". En este sentido, señala, por un lado, el lucro simbólico, materializado en el reconocimiento público y prestigio, que adquiere quien actúa ante el público guiado por principios solidarios. Por otro, destaca que quien realiza un favor crea un compromiso y, por tanto, una relación de deuda en quien lo recibe.

Por otra parte, cabe señalar que también en las transacciones mercantiles basadas en el "calculo", donde supuestamente se prescindiría de los "ruidos" característicos de relaciones sociales (teñidas de emociones y viciadas por las particulares combinaciones de historias compartidas y de desencuentros producto de la interacción cotidiana), en los hechos conllevan formas de predicción y valoración imbricadas en circuitos de significado en los que no pueden quedar fuera dimensiones sociales, culturales e incluso éticas (Villareal, 2008).

Además, considerar separadamente la cuestión del "medio de pago" respecto de la transacción en sí nos permite reflexionar independientemente sobre el tipo de interacción (mercantil o reciproca) y la presencia de transferencias monetarias en la transacción. Como señalamos anteriormente, lejos de determinar la naturaleza de las interacciones, los medios de intercambio incorporados (incluida la moneda legal), asumen connotaciones particulares. Los participantes de las interacciones ajustan de forma particular los medios de intercambio para establecer distinciones entre los diferentes tipos de relaciones sociales (Zelizer, 1997; Wilkis, 2013).

En relación a las formas en que se dan estos pagos, Zelizer (2009) plantea que no debemos atender (a la hora de analizar las relaciones sociales en la esfera económica) solo a las explicaciones puramente *eficientistas* de los sistemas de pago. Las medidas efectivas de desempeño o las estructuras de recompensas no logran dar cuenta de la creación, aceptación cambiante y diversidad de arreglos que implican. En el mundo económico (sobre todo laboral) existen "compensaciones" que generan distinciones y diferenciaciones que sirven para crear y mantener diferentes grupos de relaciones sociales y que se corresponden con significados distintos. Las formas de compensación pueden servir para supervisar y regular la productividad de los trabajadores, asegurar la lealtad, establecer diferencias entre los trabajadores, reconocer saberes, generar jerarquías, entre otros:

> En discusión estaban no sólo el monto y el carácter del pago, sino también las relaciones sociales apropiadas entre empleador y empleado. No sólo los bonos, sino

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> también las comisiones, los premios, las cuentas de gastos, los autos de la compañía, las millas de viajero frecuente, los beneficios en salud y aún la llave para acceder a los baños de los ejecutivos se transforman en pagos resistidos pero cruciales, contingentes, discrecionales que definen relaciones entre las personas en el interior de las firmas contemporáneas. Ellos anuncian, y hasta cierto punto determinan, qué pares de trabajadores son iguales o desiguales, cercanos o distantes, solidarios o competitivos (Zelizer, 2008:50).

En un sentido similar, Quaranta (2007) señala que los sistemas de remuneración pueden funcionar como un dispositivo de incentivo o de control: la función del pago a destajo puede ser una forma de incrementar la productividad física del trabajo; la inclusión de formas de pago según resultados constituye una modalidad de involucrar a los trabajadores; la combinación del salario con compensaciones monetarias y no monetarias, en el marco de las relaciones personales que establecen patrones y trabajadores, contribuyen a la conformación de trabajadores comprometidos con el proceso productivo y sus resultados, e implican una forma de identificación basada en lazos personales que favorecen la desvinculación de los comportamientos de los actores sociales de su posición de clase (Quaranta, 2007).

Considerando lo expuesto anteriormente, analizaremos la cuestión de los intercambios que fluyen entre estas relaciones sociales, caracterizando qué forma asumen (mercantiles o recíprocas) a partir de la definición de Florence Weber, y destacando que las relaciones no son simétricas y armónicas, sino que están atravesadas por cuestiones de clase, genero, relaciones de poder y conflictos. Veremos en cada una de las relaciones sociales que establecen los empresarios con los otros actores qué formas adquieren las remuneraciones, si estas establecen distinciones dentro del conjunto de las relaciones, y si se han transformado recientemente, por qué y en qué sentido; cómo se calcula, qué se toma en cuenta para medir el pago; qué medios de pago se usan y que significan; cuáles distinciones en las relaciones introducen estos medios de pago

Nuestra propuesta conceptual

Considerando en conjunto las diferentes perspectivas y categorías junto a lo relevado en el trabajo de campo, identificamos unidades productivas en las que los vínculos se presentan en uno de los extremos de cada una de las dimensiones consideradas, que constituyen los dos polos opuestos a partir de los cuales analizaremos, luego, los casos concretos. Así, por un lado, encontramos explotaciones en las que las relaciones sociales se anclan sobre las personas concretas, se construyen en base al tiempo compartido en los espacios locales (previo o en el sitio de trabajo), y que mantienen una tradición (un modo de hacer las cosas “como siempre se han hecho”). La confianza se basa en la persona concreta, en los “compromisos personales” y esto implica que no se recurra a mecanismos de supervisión del trabajo y puedan delegar el “hacer” cotidiano. Los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

intercambios están regidos (además de cierta referencia con respecto al mercado) fundamentalmente por la consideración de la persona concreta del trabajador, en la confianza que le tiene el empleador y en lo que representa para la empresa (gravitando en las formas de remuneración la historia compartida). Ponerle una denominación a este tipo de relación no resulta tarea sencilla, pero entre las posibles hemos optado por llamarlas relaciones *personales-recíprocas* porque consideramos que "lo personal" es una etiqueta que identifica (aunque no de modo exhaustivo) un componente predominante de las relaciones. Cabe aclarar que el hecho de que las consideremos "personales" no significa que el cálculo, el interés y el lucro no estén presentes, ni que los sujetos tengan los mismos intereses en la relación.

Por su parte, encontramos explotaciones en las que las relaciones sociales se anclan en otros soportes diferentes a los tradicionales, fundamentalmente en los sistemas expertos y en la organización racional del trabajo. En estas relaciones las personas concretas tienen relevancia, pero la estructura se basa en los roles estipulados por la organización del trabajo, las capacidades y saberes necesarios para el desarrollo de un puesto laboral. Las mismas se desarrollan mediadas por una estructura de supervisión de las tareas cotidianas. Los intercambios se estructuran a partir de los parámetros de mercado y del cálculo en base al interés económico. Las formas de remuneración buscan maximizar el rendimiento productivo. A estas relaciones las denominaremos *impersonales-mercantiles* y, aunque las personas concretas se conocen, pueden tener una trayectoria compartida, etc. este conocimiento no resulta predominante para estructurar la relación, las personas pueden ser reemplazadas por otras si no resultan convenientes para el desarrollo de la producción.

A modo de síntesis presentamos el siguiente cuadro Nº 1 con las dimensiones y categorías de análisis de las formas opuestas:

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 1 Tipos de relaciones sociales según las dimensiones

		TIPOS DE RELACIÓN	
		Personales-recíprocas	**Impersonales-mercantiles**
DIMENSIONES	**Anclaje de las relaciones sociales (origen, temporalidad)**	Relaciones duraderas. Anclaje en el parentesco, la comunidad local y la tradición.	Relaciones de corto plazo. Desancladas de los sistemas tradicionales. Predominio de los sistemas abstractos.
	Confianza	En los compromisos personales. Sin supervisión cotidiana de las tareas.	En los Sistemas expertos. Supervisión cotidiana de las tareas.
	Intercambios	Recíprocos. Remuneraciones salariales y no salariales.	Estrictamente mercantiles. Remuneraciones salariales y asociadas a la productividad.

Fuente: elaboración propia.

Los tipos y las formas intermedias

Los tipos que presentamos anteriormente constituyen dos polos opuestos de las relaciones sociales en la producción agropecuaria. Pero entre ambas planteamos la existencia de configuraciones que contienen elementos de uno u otro. En esta línea, para comprender las formas intermedias, recuperamos el concepto de mercantilización de las relaciones sociales de van der Ploeg (1992). En su discusión de este concepto, el autor señala dos aspectos que consideramos centrales para nuestra propuesta conceptual. Por un lado, la noción considerada en términos de grados. Por el otro, el modo en que interpreta la conexión entre formas de organizar la producción y grados de mercantilización, y el avance de un tipo de racionalidad, desde las unidades concretas (vinculando, con ello, el nivel macro de transformación con el nivel de las explotaciones agropecuarias).

Sobre el primer punto, cabe señalar que, según el autor, la mercantilización de las relaciones sociales adopta distintos grados, y resulta de una negociación entre agricultores y otros intereses. Sobre la cuestión de los grados, esta perspectiva permite captar una complejidad mayor respecto de la idea de la relación mercantil en sí, que es el resultado final del proceso de mercantilización pero que no siempre se alcanza de manera completa. Sobre la negociación, la noción de mercantilización permite captar como se entrecruzan las distintas esferas (de la familia, de la producción, reproducción y las instituciones) en las que se mueven los actores agrarios.

Respecto al segundo punto que nos interesa a los fines de nuestro trabajo, van der Ploeg señala que las relaciones mercantiles penetran en el centro del proceso productivo, mercantilizando el trabajo mismo, volviendo mercancías cada uno de los factores e

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

instrumentos involucrados. Esto genera transformaciones en la autonomía/dependencia respecto del mercado. Pero fundamentalmente destaca que los grados de mercantilización afectan las formas en que se desarrollan cada una de las tareas (por lo tanto, la organización de la producción y los estilos de manejo), y las lógicas bajo las cuales se articulan.

En esta línea, es que resulta relevante conectar las estructuras de las relaciones sociales con las formas de organizar el trabajo y las lógicas bajo las cuales se construyen. Ya planteado el modo en que conceptualizamos a las relaciones y sus dimensiones, a continuación, señalamos algunos conceptos con los cuales abordaremos estas otras dos dimensiones, en vínculo con aquella.

1.2 Los tipos de lógica en el manejo de la producción

Cuando hacemos referencia a las lógicas, las discusiones y las dimensiones para su abordaje remiten a la idea de racionalidad. Si bien no utilizaremos en el análisis de nuestros casos esta noción, conservamos en este apartado la referencia a ella, ya que nos permite problematizar la forma de construcción de las prácticas en la esfera económica, y su articulación con los tipos de relaciones sociales (y sus transformaciones).

El concepto de racionalidad permite entender las prácticas sociales que conforman el hacer concreto de los individuos, los cuales alcanzan los objetivos que se proponen, a través de modos de pensar y actuar, a partir de determinadas formas de construir la realidad. Se trata de un razonamiento práctico, socialmente construido. En este punto es interesante recuperar los planteos de Maurice Godelier (1976), quien identifica dos niveles de la racionalidad: uno intencional y otro no intencional. El primero refiere a la definición consciente de fines y medios y al conocimiento de los individuos acerca de las circunstancias concretas en que actúan, y sus acciones moldeadas por sus posibilidades y sus deseos. El segundo refiere al sentido de las acciones, condicionado a nivel inconsciente, que determina las decisiones, y puede identificarse con fuerzas subyacentes que crean y recrean la estructura social. Esta distinción permite identificar el nivel de análisis, susceptible de captar en la reconstrucción empírica, identificando las prácticas concretas y las intenciones señaladas por los actores, pero teniendo en cuenta que no responden a una construcción social universal (como tampoco a una mera voluntad individual), sino que son producto de un orden de realidad construido en base a determinadas relaciones de poder que impone el sistema social y económico dominante.

Para distinguir entre los tipos de lógicas, retomamos los análisis sobre la racionalidad de Max Weber en cuya obra se encuentran distintas acepciones aplicadas a distintas áreas (dominación, ley, economía, religión, música y ciencia) (Eisen, 1978). El capitalismo se extiende a todas las dimensiones de la vida social, por ende, la racionalidad económica

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

(que es la que nos interesa) es parte de una racionalidad más amplia. Como sostiene Weber:

> lo que en última instancia creó el capitalismo es la empresa racional duradera, la contabilidad racional, la técnica racional, el derecho racional, pero tampoco ellos exclusivamente; tuvo que añadirse a toda la mentalidad racional, la racionalización de la conducción de la vida, el ethos económico racional (Weber, 2012[1922]: 323).

Respecto a los distintos tipos de "racionalidad" en Economía y Sociedad, luego de formular qué considera una "acción económica racional", Weber realiza una distinción central para el análisis posterior del capitalismo (y sus características intrínsecas): la diferenciación entre "racionalidad material" y "racionalidad formal" que, en conexión, explican el funcionamiento del sistema económico.

Cuando refiere a la "racionalidad formal" se trata de un concepto que expresa el "grado de cálculo que le es técnicamente posible y que se aplica realmente en una gestión económica", y que coincide con el mayor grado de "calculabilidad" (cuyo mayor desarrollo es alcanzado con el cálculo en dinero y del capital, la forma más perfeccionada del mismo) (Weber, 2012[1922]).

En cambio, la "racionalidad material" expresa el grado en que el abastecimiento de bienes, dentro de un grupo humano, tenga lugar por medio de una acción social económicamente orientada según ciertos postulados de valor (cualquiera sea su clase), de manera que esa acción pueda ser considerada desde la perspectiva de tales postulados valorativos. Es decir, la racionalidad material implica el planteamiento de exigencias extraeconómicas, en función de las cuales la acción económica resulta orientada con arreglo a valores o fines materiales. La amistad, por ejemplo, siempre y cuando se adhiera a ciertos valores como lealtad, compasión y asistencia mutua, constituye una racionalidad sustancial (Kalberg, 1980). En este marco, se actúa según 'mandatos' o de acuerdo con 'exigencias' que cree dirigidos a él (y frente a los cuales se siente obligado) (Weber, 2012[1922]).

Como señala Brubarker (2006) la diferenciación entre racionalidad formal y sustancial puede ser interpretada como una tensión entre valores conflictivos: entre el cálculo, la eficiencia y la impersonalidad, por un lado, y la fraternidad, la igualdad y la caridad por el otro.

Una discusión presente en los diversos tipos de racionalidad, es acerca de las rupturas (y continuidades) entre una y otra forma. En el caso de Weber el proceso de racionalización implica una transformación tanto del "espíritu" como de las formas de trabajo, asociadas a valores vinculados a lo "utilitario, la "instrumentalidad" y la "calculabilidad", que se materializan en la impersonalidad y en una organización del trabajo de carácter racional.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

La racionalización es un proceso que supone una creciente especialización en el trabajo e individuación, y resulta de un sinnúmero de escisiones o separaciones que fueron debilitando, entre otros factores, el carácter “orgánico” de las economías comunales.

Estas escisiones, en primer lugar, refieren al quiebre de la continuidad entre la esfera del trabajo y la vida, entre lo laboral y lo personal. En segundo lugar, a la división del trabajo, en tanto diferenciación cualitativa o especialización de los individuos. En tercer lugar, en separación entre empresario y productor, y este último respecto a los medios, producto y proceso, consolidando una dinámica autónoma, extraña y ajena (Torterola, 2009).

La distinción entre una esfera doméstica (ámbito de la familiaridad) y una esfera propiamente económica (ámbito del trabajo), resulta condición de posibilidad para la producción capitalista.

> La explotación capitalista que la comunidad doméstica destaca en tal forma en su seno y de la que se retira, muestra en su germen su afinidad con la oficina y hasta la burocratización hoy patente que experimenta la vida económica privada. El factor decisivo […] la separación contable y jurídica de la casa y el negocio y el desarrollo de un derecho acomodado a esta separación: registros mercantiles, desvinculación familiar de la asociación y de la firma, capital propio de la sociedad colectiva… (Weber, 2012[1922]: 310)

Cuanto más avanza la economía capitalista tanto más se desestructuran otras lógicas de relaciones. El avance del capitalismo implica la plena “calculabilidad” y previsibilidad del mundo, de dominación de todos los fenómenos mediante el cálculo. Esta se halla en la base de la economía puramente monetaria que da por resultado “de una parte, la “calculabilidad” objetiva del rendimiento lucrativo del individuo y su gasto, y le abre, por otra parte, en virtud del desarrollo del “cambio indirecto” que permite el dinero, la posibilidad de satisfacer libremente necesidades individuales” (Weber, 2012[1922]: 308). E implica convertir, los implicado en la relación, a unidades equivalentes para logar el intercambio entre “iguales” (Weber, [1918] 1991)

Como señala Blacha (2014) la *calculabilidad* está referida a la posibilidad de previsibilidad, a un modo de encontrar pautas de entendimiento básicas, aunque esta búsqueda de puntos en común va acompañada, también, de *incertidumbre* que también se incrementa a medida que se fortalece el marco normativo de certezas.

Esta consideración nos lleva a preguntarnos qué sucede con las relaciones sociales en la esfera de la economía, cómo sus transformaciones expresan cambios en los tipos de racionalidad. Tanto las dinámicas concretas que adquieren, como los aspectos sobre los que se sustentan, refieren, o pueden reconstruirse, en clave a tipos de racionalidad. La introducción del cálculo racional en las relaciones sociales en el marco del avance del capitalismo se traduce en una modalidad más impersonal y “formal”. Las relaciones formales implican que la conducta recíproca se determina y establece mediante reglas

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

fijas. Las relaciones surgen de forma planificada de una acción u organización orientada a fines. Se relaciona con la burocratización en tanto aumenta el grado de formalización de las relaciones sociales.

Las relaciones formales están restrictivamente reguladas de forma directa por leyes, contratos, preceptos, permisos, obligaciones, normas de conducta ceremoniosa (reglas de etiqueta, modales), así como por sanciones. Desde el punto de vista del cumplimiento de las reglas están sujetas a una supervisión y a un control extremo. Gracias al ordenamiento formal de las relaciones, aumenta la seguridad en las expectativas mutuas y la previsibilidad de las acciones de quienes ocupan o desempeñan roles recíprocamente relacionados. Estas relaciones carecen de aspectos emocionales y subjetivos y facilita a los interesados distancia interna y, al mismo tiempo, adaptación externa (Heinz Hillmann, 1994: 771).

En el plano de las relaciones en el mundo del trabajo, el avance del capitalismo implica, en la visión de Weber, la racionalización total de la organización del trabajo, la "deshumanización", la *calculabilidad* y la mecanización metódica, la transformación del proceso de producción en un automatismo sin sujetos, ni jefes en persona ni trabajadores con organismos propios. Las relaciones laborales adoptan un carácter puramente técnico, sometidas a las exigencias del cálculo de rentabilidad del capital (Kohler y Martín, 2005).

Las relaciones laborales burocráticas son relaciones "deshumanizadas" dominadas por la objetividad de la organización racional, representada no por la persona de un jefe, sino por un especialista profesional que supervisa el orden formal y las reglas generales sin ningún tipo de emoción y sensibilidad personal. Se trata de la subordinación a normas abstractas (Kohler y Martín, 2005).

Un punto de relevancia para el estudio es que el proceso de diferenciación y especialización creciente implica la realización de tareas por parte de especialistas, lo cual, según el planteo, implica una dinámica impersonal y posibilita el cálculo y la previsión de problemas.

La noción de impersonalidad conlleva varias cuestiones presentes en el trabajo de Weber que resultan centrales para nuestro planteo. Por un lado, se trata de un proceso de abstracción, en la esfera del trabajo, respecto al carácter personal o de la vida privada, y de elementos subjetivos como pasiones, sentimientos e intereses personales. Se trata, además, de un proceso de "despersonalización" en tanto que se aborda un tratamiento formal de los procedimientos y tareas, sin "miramientos de personas", despojando de todo aspecto personal, irracional y emocional que no entre en el ámbito del cálculo (Torterola, 2009).

Por otro lado, implica una formalización de las relaciones en el mercado, consagradas en el intercambio mediado por la *monetarización*. Esta última, al igual que la *juridización*, posibilita una estructuración de las relaciones sociales según los parámetros

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

del racionalismo formal. Y lo hacen, por medio de la traducción y reducción de todos los componentes de la producción e interacción social, a unidades del mismo tipo, homogeneizándolas (Aguilar Villanueva, 1988).

Finalmente, en la construcción de tipos de racionalidades, estas se expresan también en el lugar que tiene el sujeto individual. Como señala Blacha (2015) el creciente proceso de individuación, propia de las sociedades modernas, es posibilitado por una estructura social que da más lugar al individuo. Pero debe comprenderse como en un marco en el cual se permiten algunas prácticas a la par que se prohíben otras.

En esta línea, cabe agregar, siguiendo a Weber, como la diferenciación propia del mundo moderno implica otro lugar para el sujeto individual. En la separación entre persona y función, el "yo" es independiente de la función que cumple, y esto le da al individuo un espacio de expresividad sin precedentes. Le permite conservar ciertas lógicas asociadas a la racionalidad material y afectiva para el ámbito privado, y la adopción de aquellas asociadas a la formal para el mundo del trabajo. Además, la emancipación del individuo de la "comunidad doméstica", le brinda el marco para la multiplicación de espacios y círculos sociales en los cuales desarrollar la acción. Pero paralelamente, Weber encuentra que el avance del proceso de racionalización tiene un aspecto negativo al desarrollar a pleno las posibilidades que implicaba el desmembramiento de estructuras tradicionales, generando un triunfo de los aspectos más formales y externos del ser, por sobre los sustantivos. En esta clave, es interesante incorporar los análisis sobre la cuestión de la "profesión" (como esfera donde podría plasmarse la vocación individual: el profesional "con espíritu") y cómo, producto del proceso de racionalización, su estrechamiento con los procesos de *monetarización* y vaciamiento del "espíritu" del individuo.

Entonces, recuperamos de esta perspectiva weberiana, la distinción de tipos de racionalidades en la esfera económica, y las transformaciones, en el marco del proceso de racionalización que se producen en el plano del sujeto y de las relaciones sociales. Si bien la dimensión que presentaremos en el capítulo V no será conceptualizada en términos de racionalidades (porque excede las posibilidades de nuestro estudio, en términos de la información relavada), este planteo es central para comprender el abordaje de las lógicas en el manejo de la producción. En este sentido, reponemos esta discusión en el presente capitulo porque nos genera una clave para explicar la tensión entre formas opuestas, ciertos sentidos específicos asignados a las prácticas económicas, un lugar del individuo, y los tipos de conocimientos, y como estas cuestiones, impactan sobre los tipos de relaciones sociales.

1.2.1 Las lógicas económicas y los procesos de racionalización en la producción agropecuaria

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En el caso de la producción agropecuaria, los procesos de racionalización y la construcción de tipos de racionalidad adquieren algunas particularidades respecto a otros espacios económicos. Newby es un autor que ha problematizado la cuestión de los procesos de trabajo, las relaciones sociales y las dinámicas que se construyen alrededor del proceso de racionalización en el agro (Newby, 1983). Al respecto señala que la tendencia hacia la organización de la producción económicamente más racional podría hacer suponer la construcción de un tipo de racionalidad y una dinámica en las relaciones entre patrones y empleados de tipo formal-racional similar a la que se ha identificado para el caso de la industria.

Sin embargo, el autor destaca que este proceso presenta distintas implicancias por la especificidad de la producción en el agro. En este sentido, la revolución técnica se presenta tienen distintas consecuencias a diferencia de lo ocurrido en la industria, en tanto la mecanización disminuye la división del trabajo (no la incrementa,). Sin embargo, no reduce la autonomía, discreción y variación en los trabajos. Es decir, que, a diferencia de la industria, la maquinaria en el agro está al servicio del trabajador (eliminando parte del trabajo pesado y monótono) y no al revés.

La transformación de los instrumentos y modos de trabajo afecta las relaciones sociales, en cuanto a la disminución de la cantidad de las mismas, como en la redefinición de sus dinámicas. El ocaso del mando tradicional se da en paralelo al cambio cultural de los patrones. Dicho cambio se vincula a la destreza técnica, el conocimiento especializado, la eficiencia comercial y el profesionalismo. Además, también podría expresarse en una inclinación a tratar a sus empleados de un modo más impersonal e instrumental (similar a la industria). El recambio generacional de los empleadores implica que estén cada vez más dispuestos a adoptar una “ética racional” que implica otras formas de relaciones sociales.

Sin embargo, el cambio en el agro adquiere sentidos diversos. El avance económico racional o moderno se combina con un sistema jerárquico, estructura altamente particularizada de relaciones. El paternalismo, en muchos casos, estabiliza la jerarquía social y conserva la identificación de los trabajadores con el empleador y diluye las posibilidades de conflictos de clase como consecuencia de las relaciones más estrechas que se establecen con sus patrones[10]. La producción se desarrolla según esquemas

[10] Aquí se produce lo que Gutiérrez y Assusa (2009) señalan respecto a la pretendida separación de las esferas personales y del trabajo como necesaria para la construcción de economía capitalista y la despersonalización en el ámbito laboral: antes que, como práctica efectiva, funciona como manto legitimador que oculta, tras mecanismos impersonales, toda una red de contactos y capital social invertido en las estrategias laborales. El componente personal de la relación se hace visible, tanto en los métodos de búsqueda (por contactos y redes, antes que, por presentaciones de currículum, asistencia a entrevistas de recursos humanos, etcétera), como de inserción (en especial, en ocupaciones que, por estar ancladas en el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

racionales, y con mecanismos de legitimación en sintonía con estos, pero también se puede combinar, aun en un mismo sitio de trabajo, con valores tradicionales o en normas de tipo racional-legal, a la par que los conflictos y las tensiones constitutivos a la relación de trabajo, buscan ser atenuados a partir de reglas abstractas y/o relaciones personales.

En este punto, deja abierta, como un interrogante, la afirmación de Kaustky, acerca de que el cambio que genera el proceso de modernización, implicará, finalmente, la supresión de la separación entre industria y agricultura, asemejando las estructuras de relaciones sociales.

El planteo de Newby nos permite problematizar el proceso de racionalización en el agro, detectando otras posibles combinaciones en las dinámicas sociales concretas que no impliquen un único resultado de dicho proceso.

En sintonía con la identificación de otras formas de racionalidad presentes en un agro capitalista, otra referencia es la de Patrick Mooney (1988) quien identifica sujetos y lógicas de producción que no pueden ser abordadas con las categorías de la economía clásica y marxista. Tomando las nociones weberianas de racionalidad "formal" y "material" (junto a la noción de "artesano" de Mills) analiza el comportamiento de los "farmers" estadounidenses, detectando formas de racionalidad con arreglo a valores, resaltando la importancia otorgada al control sobre el propio trabajo y los débiles límites entre trabajo y juego, y trabajo y cultura (diferenciada de la racionalidad formal centrada en la maximización de la tasa de ganancia). Según el autor, el "farming" es un modo de vida (no un trabajo, profesión o medio para hacer dinero) y la "independencia" respecto a la relación con un empleador es un valor en sí, explicando las decisiones de los productores, mientras que las lógicas del "cálculo" económico se utilizan como medio para mantenerlos.

En esta misma línea, en el estudio sobre los "chacareros" en el agro pampeano, Balsa (2006) destaca la complejidad del análisis de la racionalidad en los productores pampeanos, la cual no puede ser caracterizada como estrictamente formal: si bien atiende al cálculo, también otros postulados (asociados a la unidad domestica), le imponen límites y objetivos.

El cambio en los modos de vida, asociado a la residencia urbana, pareciera implicar tipos de racionalidades más de tipo formal, aunque, como señala el autor, en muchos casos siguió habiendo objetivos materiales por encima de los beneficios (Balsa, 2006).

Lo que destaca Balsa en su análisis es cómo la construcción de un modelo en el agro, a partir de determinadas formas de organizar la producción, racionalidades y sujetos/subjetividades inciden en los modelos de desarrollo agrarios (Balsa, 2016). En este sentido,

---

espacio doméstico, privado, y vinculadas con las prácticas de "cuidado", requieren la construcción de lazos de confianza interpersonal).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> las formas de producción basadas en el trabajo familiar, con una racionalidad más sustantiva en torno a la preservación de la explotación y de un modo de vida rural, y con el objetivo de mantenerse como actores relativamente "independientes" (en el sentido de no tener un patrón), promoverían un desarrollo rural menos favorable a la concentración en unas pocas unidades. Al contrario, formas basadas en el trabajo asalariado y en el cálculo racional de todos los costos de oportunidad de los factores, impulsarían la concentración (Balsa, 2002: 124).

De este modo, siguiendo estos planteos, es relevante considerar la dimensión de las racionalidades (aunque en nuestro caso la abordaremos en términos de lógicas de manejo de la producción) en tanto permiten comprender el modo en que se interpreta y que sentidos se le otorgan a la producción, y específicamente, a las relaciones en ellas implicadas. Para ello tendremos en cuenta que, en el agro pueden existen formas históricas que se apartan de una racionalidad plenamente formal, y que, paralelamente, el avance del proceso de racionalización ha modificado sustancialmente el modo de construcción de las prácticas sociales, productivas y de organización del trabajo.

La organización social del trabajo

Entre las formas posibles de reconstruir las formas de organizar en la producción, optamos por la *organización social del trabajo* para diferenciar a las unidades productivas porque resulta fundamental para tomar como base las relaciones sociales y el modo en que diversos conjuntos de individuos se agrupan en torno a su inserción en la producción (Wrigth, 1995). Esta importancia está dada no solo porque es una dimensión clasificadora de tipos de explotaciones sino también porque, como afirma Balsa (2006), la asalarización del trabajo corresponde (o se acompaña) con redefiniciones en las relaciones sociales y las racionalidades en el caso de la producción agropecuaria.

En la diferenciación a partir de esta variable se distingue entre formas basadas en el trabajo propio, de otras con trabajo asalariado. En este contexto, también cabe agregar, la diferenciación que establece van der Ploeg (1992). Por un lado, identifica las formas relativamente autónomas (con bajo grado de mercantilización), que responden a una producción que se estructura en torno a la *artesanalidad:* los productores poseen todos los medios de producción, participan directamente del trabajo cotidiano, no hay una separación entre tareas manuales y mentales, las escalas son reducidas y la producción intensiva. No hay una *subsunción real* del trabajo al capital. Esta dinámica se relaciona con cierto tipo de racionalidad de los productores, de autonomía respecto a las lógicas del mercado, y la defensa de un interés sustancial, esto es, la posibilidad de poder estructurar los procesos de trabajo de acuerdo a sus intereses y perspectivas.

Por el otro lado, distingue las formas dependientes del mercado (con alto grado de mercantilización), que conducen a estrategias de *empresarialidad*, bajo las cuales se

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

adopta el control del proceso de producción a la penetración de las relaciones mercantiles: los factores productivos se adquieren en el mercado (no se poseen), existe una creciente externalización de las tareas, los productores no participan directamente de las tareas sino que solo gestionan, operando una separación entre trabajo manual y mental, y se articulan en un patrón de ampliación de escala y formas extensivas de producción. En este tipo existe una *subsunción real* del trabajo al capital, sustentado en la *mercantilización* y la *cientificación* de la producción. Finalmente, en este marco, la lógica del mercado es la racionalidad que domina al interior de las explotaciones.

Este planteo del autor conecta de un modo especifico los cambios en las relaciones sociales, las racionalidades y la organización de trabajo. Al respecto, señala que la mercantilización creciente cambia los patrones de desarrollo de las unidades: una mayor mercantilización y una creciente externalización de las tareas convierten a todos los factores e instrumentos, en mercancías. Este proceso lleva a un menor control por parte de los agricultores y un mayor dominio del mercado, tanto por fuera (la comercialización de los productos), como al interior de las unidades agropecuarias (transformación en mercancías de todos los factores e instrumentos).

De este modo, consideraremos en nuestro caso, la organización del trabajo (en base al aporte propio o asalariado), vinculándolo con la estructura de relaciones sociales y las lógicas económicas desde la cuales se le otorga un sentido a dicha organización.

1.3 Las formas de organizar el trabajo en el agro pampeano

En el marco de las construcciones de formas de organización en el agro pampeano, asociadas al aporte de trabajo propio y a las empresariales, cabe señalar la tensión entre aquellas que remiten a modelos de desarrollo presentes e históricos, cuya existencia o persistencia son objeto de debate.

Por un lado, los estudios de Pucciarelli (1986), Murmis (1988), Ansaldi (1999) y Balsa (2006; 2012) plantearon, para el caso del agro pampeano, la existencia de un actor que encarna un tipo específico de organización social del trabajo del agro pampeano, el "chacarero" (Ansaldi, 1999) propio de fines del siglo XIX y mediados del XX, que accedió a la propiedad a partir de la década de 1940, el cual aporta los factores tierra, trabajo y capital (Balsa, 2006). Si bien se constituyó en un actor (con una forma de organización) característico del siglo XX, su relevancia se ha puesto en cuestión a partir de las desestructuraciones productivas y de los cambios en los "modos de vida" en las últimas décadas (Balsa, 2006), generando un interrogante sobre las formas de organización de la producción en la actualidad.

Por el otro, entre los modelos empresariales (basados en el trabajo asalariado) existe un debate en la actualidad, en torno a si hay uno predominante (vinculado a los cambios recientes) o coexisten diferentes tipos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Para sintetizar estas formas, consideramos, por un lado, un modo empresarial en la cual el propietario controla la gestión cotidiana, y los factores, y otra en la cual, se asocia a la figura de un empresario "coordinador" de diferentes agentes y factores organizados en "red".

En el primer modelo la actividad está centrada en el productor localizado en la explotación con sus propios equipos y con mano de obra familiar y/o asalariada, que depende principalmente del domino de la tierra vía posesión y/o por arrendamiento. La cantidad de tierras a las cuales accede el productor es el factor clave (barrera a la entrada) para lograr las escalas mínimas y óptimas. A su vez se basa en la explotación directa y la propiedad de equipos necesarios para la producción (asumiendo todo el riesgo). A través de este modelo se busca aumentar la cantidad de producción a través de la homogenización de los procedimientos y ganando economías de escala. Bajo este modelo, quien posea la tierra y la trabaje tiene buena parte del control y decisión de qué, cómo y cuándo producir y, a su vez, es quien tiene la posibilidad de captar las rentas de la actividad (Bisang, Anllo y Campi, 2008).

En cambio, en el de "organización en red", la estructura del negocio no se da por dentro de las unidades productivas sino que se trata de una serie agentes coordinados entre sí: empresas que coordinan capital financiero, deciden las actividades a desarrollar y contratan tierras y servicio, y asumen el riesgo; contratistas de servicios, quienes desarrollan las actividades agrícolas; profesionales que supervisan y asesoran; propietarios de la tierra; proveedores de insumos, y una red de transporte y logística. En este modelo la lógica del "negocio del campo" está asociado a las variaciones en los mercados globales, a mayores encadenamientos hacia el resto de la producción y con una fuerte impronta de las lógicas industriales y de servicios (Bisang, Anllo y Campi, 2008; 2010).

Cabe agregar a esta discusión un aspecto central sobre la dimensión en cuestión. Nos referimos a que, como afirma Azcuy Ameghino (2012), darle prioridad a *la organización social del trabajo* como principal elemento a partir del cual identificar y caracterizar a los sujetos sociales agrarios, implica que debe ser articulada y complementada por otros factores determinantes, tenencia de la tierra, grado de capitalización, tamaño, uso del suelo, entre otros.

Utilizando estos conceptos, plantearemos en el capítulo VI, de qué modo se construyen las formas de organizar el trabajo en los espacios concretos que analizamos en la tesis, describiendo de un modo más complejo que el aquí presentado.

***

En esta primera parte del capítulo presentamos las categorías bajo las cuales analizaremos nuestro trabajo empírico. En este sentido analizaremos, en primer lugar, los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

tipos de relaciones sociales presentes en la producción agropecuaria en las 38 unidades relevadas. Para ello plantearemos su construcción en formas opuestas (e identificando también intermedias) a partir de cómo se presentan estas relaciones en tres dimensiones (origen y temporalidad, confianza y formas de supervisión, intercambios). Luego las vincularemos con las lógicas del manejo en la producción de los actores, y la forma en que se construye la organización social del trabajo (con aporte propio o asalariado, y dentro de este último, solo en tareas manuales o también de dirección).

En la segunda parte, que completa este capítulo, presentaremos una serie de estudios recientes en el agro pampeano, que problematiza, en distinto grado, la cuestión vincular y sus cambios recientes en la región.

2. Las transformaciones en el agro: antecedentes sobre las características y cambios en las relaciones sociales en la región pampeana

Luego de haber presentado las principales categorías con las que analizaremos nuestros casos de estudio, en este apartado, señalaremos de qué modo otros autores han considerado los aspectos sociales (vinculares) en la producción agropecuaria pampeana. Esto nos permitirá construir un marco general (que se profundizará específicamente en cada capítulo) de discusión en el cual inscribir nuestro estudio en tres espacios productivos concretos, y con el cual, según corresponda, acordar, debatir e incorporar otros elementos.

Los antecedentes que mencionaremos a continuación los presentamos a partir de tres ejes: los cambios generales en el agro, que nos permitirán comprender las transformaciones sociales, productivos e ideológicas a las que aludiremos a lo largo del trabajo; luego, la discusión sobre el modelo de los *agronegocio*s, en tanto ha cobrado más relevancia en los debates agrarios recientes, recuperando qué cambios introduce en el agro pampeano (recortando la mirada en las cuestiones vinculares); finalmente, cómo, en los espacios concretos y en los estudios de diversos autores, se marcan la persistencia/resistencia de otras formas que difieren o se distancian del planteado por los *agronegocios,* que le otorgan una diversidad/complejidad social al agro pampeano.

2.1 Los cambios el agro pampeano: la "modernización" a partir de 1960 y las transformaciones a partir de los años 1990

En sintonía con transformaciones a nivel mundial, a partir de los años 1950-1960, luego de un periodo de estancamiento en la agricultura pampeana (Barsky y Gelman, 2009) se inicia un proceso que se conoce como de "modernización" asociado a la "revolución verde". Esto implicó que la agricultura pampeana comenzara un nuevo periodo de crecimiento, a partir de un modelo de producción caracterizado por la mayor presencia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

del sistema público de generación y difusión de tecnologías, la expansión masiva de semillas hibridas, la creciente aplicación de herbicidas y el incipiente uso de fertilizantes (Campi, 2013), junto al aumento de la mecanización y de la potencia de la maquinaria y mejoras en el manejo agrícola (Barsky y Gelman, 2009).

Todos estos cambios, que se asocian mundialmente con la “revolución verde”, fortalecieron la presencia de los prestadores de servicios rurales (al tiempo que estos se reconfiguraron en algunos aspectos) y de las empresas agroindustriales. Pero fueron impulsados principalmente por dos tipos de actores: por un lado, los productores familiares medianos (los cuales casi no contrataban trabajo asalariado), y por ello es que se habla de una “farmerización” del agro pampeano (Balsa, 2006); por el otro, por una capa de terratenientes-capitalistas.

En las décadas siguientes a los años 1690, la agricultura tuvo un crecimiento que, desde fines del siglo XIX, no experimentaba. La explicación del impulso de este crecimiento ha sido objeto de innumerables debates. Si bien algunos lo explican por factores tecnológicos (Obstchatko, 1988; Campi, 2011), otros autores señalan la importancia del “factor social” para explicar el proceso de expansión mencionado (Barsky, 1988). En esta línea, Balsa (2006) señala que la expansión tuvo lugar porque fue realizada por propietarios (combinando con la expansión en arriendo) que fueron paulatinamente abandonando el aporte de trabajo físico propio, para centrarse en las tareas de gestión, e incorporando trabajo asalariado.

En términos sociales, el creciente peso de la figura del terrateniente capitalista, y la expansión de la agricultura comenzó a hacer efecto sobre las economías de escala, producto de la mecanización, lo cual consolidó también la figura de los “contratistas de labores”. El origen de estos “terraniententes-capitalista” es diverso. Puede tratarse de chacareros que lograron acceder a la propiedad de la tierra y capitalizarse, principalmente por la alta inversión en maquinarias gracias a las políticas crediticias. Como, también, de herederos de familias tradicionales que se dedicaban fundamentalmente a la ganadería, y que producto de los procesos de subdivisión (y por la legislación que no favorecía a los grandes latifundios) pasaron a cultivar ellos mismos, con sus propias maquinas o con servicios a terceros (Albadalejo y Cittadini, 2016).

El creciente peso de esta figura tiene como contraparte la pérdida de la del *farmer*. Es que, en este periodo, a pesar de existir la base material para la consolidación de una estructura *farmer* en el agro, a partir del “chacarero”, la misma no se produjo. Esta vía no se consolidó, según Balsa (2006) por tres factores: el proceso de “desvanecimiento” de los “modos de vida” de los posibles protagonistas (vinculado entre otras cuestiones, por cambio de patrón de residencia y las transformaciones en los patrones de orientación de la vida); a la instauración de políticas, y en general, de una matriz ideológica neoliberal; y por

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

el aumento de las económicas de tamaño por la mecanización, que redujeron los ingresos netos por superficie (Balsa, 2006).

Así, finalmente, en este periodo, se consolida un nuevo actor, que coexistirá junto a la figura histórica del chacarero (protagonista de la etapa anterior): el mediano propietario, interpelado por el discurso de la "revolución verde" o la "modernización" (Sili y Bustos Cara, 1996), que es conceptualizado por Albadajejo y Cittadini (2016) como *productor convencional*.

Las transformaciones "recientes" en el agro pampeano

Desde comienzos de los años 1970 asistimos una reestructuración del capitalismo a nivel mundial, marcado por la intensificación de la globalización y el creciente peso de los mercados transnacionalizados como ejes reguladores de lo nacional y local. En este marco se profundiza el dominio del capital sobre el agro, sobre todo a través de los complejos agroalimentarios articulados a nivel transnacional. Por medio de estos complejos un grupo reducido de empresas concentra la producción agroindustrial, la producción de insumos para la agricultura, el procesamiento, almacenamiento y distribución de los productos (Piñeiro, 1996).

Los cambios a nivel internacional se articulan con reconfiguraciones a nivel regional, en especial, en América Latina, tras el declive o interrupción de las estrategias de industrialización por sustitución de importancias impulsadas desde los Estados Nacionales y el avance del Modelo Neoliberal se redefinieron tanto el rol como las formas de producción de los distintos sectores de la economía.

En Argentina las medidas neoliberales, iniciadas en la última dictadura militar y completada en los años 1990, constituyeron la base fundamental para que las transformaciones en el agro cobraran otro impulso, tanto "desde arriba" (por medio de los aparatos del Estado y grandes corporaciones) como "desde abajo" (entidades y gremios del sector, asociaciones y cooperativas, los propios productores).

Sobre la construcción desde el Estado podemos señalar que a partir de la dictadura de 1976 se desarrollaron políticas contrarias a las pequeñas y medianas explotaciones (como la eliminación de los créditos subsidiados) y se desarticuló la estructura de regulación estatal del sector, al tiempo que se modificó la ley de arrendamientos agrarios (que resultará un elemento clave para la modificación de las lógicas productivas luego). Este proceso se acentuó en los años 1990, con la eliminación de organismos claves (como las juntas reguladoras de diversas producciones); la eliminación de cupos de exportaciones y regulaciones a los mercados y la desregulación impositiva que eliminaron tasas e impuestos con los cuales se financiaba a organismos del sector (Barsky y Gelman, 2009); la aplicación de políticas económicas e impositivas (como la supresión de los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

precios sostén, de las retenciones y la privatización de de los servicios públicos), y la orientación hacia los *agronegocios* de instituciones tecnológicas y educativas relacionadas al sector agropecuario (Balsa, López Castro y Moreno, 2014). Estos procesos favorecieron la inversión de capitales en varias de las producciones, así como el acceso a insumos con alto potencial productivo, y dieron como resultado que el agro argentino se convirtiera en uno de los más desregulados y menos subsidiados del mundo (Basualdo y Teubal, 1998).

Paralelamente, en este periodo se introducen importantes innovaciones tecnológicas centrales para el desarrollo de un nuevo modelo agrario. Entre estas innovaciones las más difundidas son la siembra directa y el paquete tecnológico, asociadas a la expansión de la agricultura (por sobre otras producciones), especialmente la soja.

Si bien desde la década de 1960 el desarrollo tecnológico había promovido una serie de transformaciones a nivel productivo y social, es a partir de los años 1990 cuando se genera una intensificación y expansión de la agricultura con un notable aumento de la producción de cereales y oleaginosas. En la década de 1980, la producción de cereales y oleaginosas promedió los 35 millones, hacia fines de los años 1990 los 64 millones de toneladas. A partir del 2000 continúa el crecimiento que en la campaña 2007/2008 superó los 96 millones de toneladas, mientras que en la cosecha 2012-2013 superó los 105 millones de toneladas. En el caso específico de la soja, a principios de los ochenta este cultivo representaba apenas el 10% de la producción total de granos, mientras que a partir del 2002 representa, con fluctuaciones entre años, aproximadamente el 50% de la producción total de cereales y oleaginosas. La expansión de la siembra directa, la liberalización de la soja RR en 1996 y el uso del herbicida glifosato generaron este gran crecimiento de la producción de soja, que se explica por el aumento de la superficie y en menor medida en los rendimientos (Dávila, 2012). Argentina se ha transformado en uno de los principales países en que se impulsan los cultivos transgénicos. La velocidad de la expansión se explica en primera instancia por una serie de estrategias y concesiones materiales de las multinacionales (productoras y comercializadoras de las semillas), las empresas semilleras y el poder ejecutivo nacional (Liaudat, 2017).

Este proceso de expansión se vincula a las dos grandes transformaciones incorporadas en la década: las semillas híbridas y transgénicas y la adopción de un nuevo "paquete" tecnológico[11]. Como ya se mencionó, además se vieron acompañados de una mayor capitalización (maquinarias con otras tecnologías) y nuevos tipos de manejo agronómico que posibilitaron, por ejemplo, la doble cosecha, generando aumentos

[11] El "paquete" se basa en la combinación de glisfosato, siembra directa y semilla transgénica. Al igual que con lo que aconteció con la siembra directa, el consumo de glifosato creció el 199 %, entre las campañas 1992/ 93- 2006/ 07. En el caso de la semilla transgénica de soja resistente a dicho producto en la campaña 1996/97 el 1% del total implantado con soja en Argentina fue realizado con semillas RR5, seis campañas luego el uso de esta variedad se hizo masivo, representando en la campaña del año 2002/03 el 95% del total de las semillas utilizadas (Dominguez y Orsini, 2007).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

crecientes de producción sustentados en cinco cultivos: trigo, maíz, sorgo, girasol y, principalmente, soja (Domínguez y Orsini, 2007).

La combinación entre la nueva maquinaria y el "paquete" tecnológico tiene varias consecuencias: en primer lugar, reduce el tiempo dedicado a cada campaña, el costo del personal y algunos gastos fijos, y genera una simplificación de la gestión de las explotaciones (Hernández, 2007); en segundo lugar, la aplicación del paquete requiere de cierta maquinaria costosa, así como una gran cantidad de insumos externos, cuya combinación tiende a disminuir los ingresos netos de las explotaciones, empujando el incremento de la escala mínima necesaria o la necesidad que se resuelvan por medio de la contratación de servicios; en tercer lugar, implica una redefinición del tipo y lugar del conocimiento: proceso de *cientifización*, que implican la incorporación de trabajo complejo (Dabat, Paz y Cuello, 2012) en detrimento del "saber hacer", y coloca a los productores en una situación de mayor subordinación respecto de las empresas productoras y difusoras de las nuevas tecnologías, como las semilleras y los proveedores de insumos (Balsa, López Castro y Moreno, 2014).

Desde los años 1970, pero en particular desde los 1990, comienzan a gestarse (o sumarse a estos) nuevos cambios en el sector. Si se trata de un nuevo modelo, o una consolidación del proceso iniciado en los años 1990 es objeto de debate[12] , sin embargo, lo indiscutible es el surgimiento de nuevas formas y actores, que se suman al "repertorio" de sujetos que conformaban el agro pampeano en las décadas anteriores. Como señala de Martinelli (2011), desde los años 1980 se observa el avance de las formas de producción basadas en la incorporación de trabajo asalariado, particularmente de los denominados terratenientes capitalistas con tenencia mixta, y en el último período intercensal (1988-2002) el de los terratenientes capitalistas y los arrendatarios capitalistas. Y un fuerte proceso de retracción, tanto en términos de la cantidad de unidades, como en relación a la participación en la distribución de la superficie, de aquellas que combinan la presencia de trabajo familiar con la incorporación de trabajo asalariado. En esta misma línea, Balsa (2006) señala que además de los propietarios medios con trabajadores asalariados (con maquinaria o que tercerizan labores), en los años 1990 se consolidan los actores arrendatarios a corto plazo. En este sentido, las tres figuras más novedosas respecto a las anteriores, son los contratistas, que si bien eran un actor importante cobran mayor relevancia, y sobre todo aquellos de labores (especializados); los p*ools* de siembra; y los "mini-rentistas". A lo que otros autores agregan, como aspecto más novedoso y especifico, las empresas en "red" (Bisang, Anlló y Campi, 2010).

[12] Solo para mencionar dos autores, mientras que Gras y Hernández identifica la construcción de un nuevo modelo en los 1990-2003, bajo la noción de *Agronegocio*s (2013; 2016), para Sili (2005) la "modernización conservadora" se inicia en los años 1960 y se consolida (mostrando sus efectos) a partir de los años 1990.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Repasamos estos aspectos de contexto porque en cada uno los actores característicos (por predominio productivo y/o social) van cambiando. En qué medida "unos sustituyen a otros" requiere ser revisado en los espacios productivos concretos, e indagar, como lo hacen muchos de los estudios del agro pampeano, su existencia, persistencia o desaparición (o transformación). Pero el aspecto que más nos interesa a los fines de nuestro estudio, es que cada uno supone construcciones vinculares diferentes, dimensión que plantearemos a partir de la discusión de diferentes autores.

2.2 Estudios sobre las transformaciones recientes y las relaciones sociales en el agro pampeano

Luego de señalar las principales transformaciones en el sector, señalaremos las principales investigaciones sociales sobre el agro pampeano, recortando el interés a la problemática relacional frente a los cambios recientes.

Los estudios señalan que las transformaciones económicas y productivas ocurridas desde los años 1970, y en especial 1990, cambiaron radicalmente las dinámicas sociales en el sector. Ya sea por "mutación" en los perfiles, "desvanecimiento" de los modos de vida, "reconversiones", introducción de nuevas lógicas y/o persistencias de las lógicas históricas, el panorama se complejiza. De modo que un debate abierto es cómo caracterizar la actual situación del agro pampeano, qué se conserva de los procesos previos y qué aspectos se transformaron radicalmente. Dentro de estos aspectos, las dinámicas en las relaciones sociales cobran relevancia en cuanto a que permiten caracterizar actores dentro de la complejidad social del sector. Aquí cabe preguntarse cómo se han transformado las formas históricas de relacionarse, si persisten bajo nuevas dinámicas; o si se han introducido otras lógicas que generan matrices relacionales y que implican una tendencia hacia la homogeneización de las relaciones sociales en el agro.

2.2.1 Cambio de paradigma productivo y organizacional: nuevas dinámicas relacionales

Un conjunto de autores que analizan los cambios productivos y organizacionales en el agro actual (y dentro de este el pampeano) señalan que nos encontramos ante la presencia de un cambio de "paradigma" que implica, entre otras cuestiones, la transformación en las formas de trabajo, (y dentro de estas, las relaciones sociales características del sector), bajo lo que denominan el "modelo en red" (una serie de actores portadores de un factor productivo coordinados por contratos formales o informales) (Bisang, Anlló y Campi, 2008; 2010; Díaz Hermelo y Reca, 2010; Piñeiro y Villareal, 2005).

Según esta visión, aunque actualmente existan distintos perfiles de empresas, tarde o temprano, por efecto de la rentabilidad, todos los empresarios tenderán a adoptar este esquema productivo. El pasaje de un modo de organización de la producción hacia otro,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

necesariamente involucra una serie de cambios concatenados: productos, procesos, formas de relaciones sociales entre trabajo y capital.

La irrupción de este nuevo modelo desarticula las formas productivas anteriores, asociadas al “paradigma de la revolución verde” cuya forma de articulación de los actores sectoriales es bajo el “modelo de integración vertical”. Bajo esta forma, en lo que respecta a la parte estrictamente relacionada con la producción, la actividad está centrada en el productor localizado en la explotación con sus propios equipos y con mano de obra familiar y/o asalariada; depende principalmente del domino de la tierra vía posesión y/o por arrendamiento; la cantidad de tierras a las cuales accede el productor es el factor clave (barrera de entrada) para lograr las escalas mínimas y óptimas. A su vez se basa en la explotación directa y la propiedad de equipos necesarios para la producción (asumiendo todo el riesgo). Este modelo de “integración vertical” apunta básicamente a aumentar la cantidad de producción a través de la homogenización de los procedimientos y ganando economías de escala. Bajo este modelo, quien posea la tierra y la trabaje tiene buena parte del control y decisión de qué, cómo y cuándo producir y, a su vez, es quien tiene la posibilidad de captar las rentas de la actividad. Bajo estas formas, “ser del campo” era “vivir en el campo” y/o “trabajar en el campo” (Bisang, Anlló y Campi, 2008).

Frente a esto, la forma que habría cobrado mayor relevancia en las últimas décadas, es la de organización “en red”. En este otro modelo quien desarrolla las actividades ya no es necesariamente quien posee la propiedad de la tierra, haciéndose de este modo, más amplia la categoría de “productor agropecuario”: empresas que coordinan capital financiero, deciden las actividades a desarrollar y contratan tierras y servicios para llevarlas a cabo. Se trata de una estructura generalmente pequeña pero altamente especializada que requiere de profesionales. En este tipo de lógica, el significado de “ser del campo” está vinculado fundamentalmente a formar parte del “negocio del campo”, el cual está asociado a las variaciones en los mercados globales, a mayores encadenamientos hacia el resto de la producción y con una fuerte impronta de las lógicas industriales (Bisang, Anllo y Campi, 2008; 2010).

Cada modelo implica una forma de trabajar y de relaciones sociales: el modelo de “integración vertical” está conducido por un productor afincado en el territorio que controla con plenitud el proceso productivo, y con una elevada integración de las actividades en la propia explotación agropecuaria (por lo tanto, bajo nivel de subcontratación) e intensivo en uso de capital fijo (tierra y maquinarias) y por lo tanto bajo en el uso de mano de obra. En el modelo en red, se amplían la cantidad de relaciones necesarias para producir, y lo que marca la forma de las relaciones es “cooperar para competir”, ya que la suerte de uno de los nodos depende de la suerte del resto. El horizonte simbólico está asociado a las lógicas globales y al negocio en su conjunto y teniendo una importancia el conocimiento

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

"experto" (información sobre mercados y asistencia de profesionales) (Anlló, Bisang, y Campi, 2013).

Desde la perspectiva de un cambio de paradigma los espacios rurales tenderían a volverse uniformes, haciendo desaparecer las diferencias entre los actores en términos de organización de la producción y lógicas implicadas, y en consecuencia a la interacción social. Si bien la misma se complejizaría en términos de cantidad de relaciones necesarias para la producción, también se homogeneizaría y simplificaría en términos de la durabilidad de las interacciones. Por otra parte, el espacio rural se transformaría en un componente poco significativo de la vida social y perdería centralidad como soporte para la construcción de las relaciones sociales.

Un punto crítico de los planteos sobre las nuevas formas de organizar la producción, es que la noción de "red" / "trabajo en red", no solo es una reconstrucción de modelos organizacionales novedosos en el sector, sino que devienen en categorías que imponen a los actores nuevas formas estructurar y comprender las relaciones sociales. Por un lado, no problematizan las diferencias entre posiciones (aunque los autores mencionan que existen asimetrías en el acceso al conocimiento y financiamiento) y tampoco dan cuenta de las formas en que se difunde una *discursividad* que presenta este modelo como el único camino posible o inevitable[13]. Por el otro, borra las fronteras y límites de la construcción que "omite" las asimetrías de poder, de conocimiento y de recursos materiales que existen entre los actores (Moreno, 2010; 2011; Huter y otros, 2017), y esconde el hecho de que se trata de categorías que forman parte de la construcción de un proyecto de poder (Córdoba, 2013).

En este sentido, resulta interesante explorar, en los espacios concretos, las formas de organizar el trabajo ("vertical" o "en red"), averiguar si existe una tendencia hacia la construcción de una sola forma, pero también problematizar la discursividad que traen asociadas cada una, sobre todo en la forma en que presentan las relaciones sociales en el agro. En esta línea, algunos autores han cuestionado esta forma de interpretar el "cambio de paradigma", planteando que se trata de la construcción de un nuevo modelo de desarrollo agrario, los *agronegocios* que implica nuevas formas de gestionar la producción, de organizarla (Gras 2009; 2013).

Al respecto, algunos autores incorporan otras dimensiones respecto a los *agronegocios* vinculadas al proceso de valorización financiera e inmobiliaria (como eje central que permite la acumulación) (Caligaris, 2017), y a la creciente extranjerización de la propiedad de la tierra, y el acaparamiento (que tienen como contrapartida el desplazamiento de comunidades aborígenes, campesinos y otros productores más pequeños) (Constantino, 2015). Mientras que otros lo analizan, además, desde el punto de vista de una forma de *discursividad* vinculada a la construcción de hegemonía (Balsa,

[13] Al respecto véase Hernández, 2009; Balsa 2012; Liaudat, 2013 y Córdoba, 2013.

2012; Liaudat, 2018) y de un tipo de sujeto que se subordina a esta nueva lógica (Balsa, 2015).

En esta línea, un debate subyacente en estos planteos es en qué medida se trata de un "modelo" que existe una forma predominante ("un modo de hacer las cosas" como señalan los autores del "cambio de paradigma"), o si se combina con otros paradigmas (Albadalejo, 2017) o con distintos modos de "traducirlo", de incorporarlo o, bien, de resistirlo.

2.2.2 Nuevo modelo de producción y distintas "traducciones" o construcciones en el territorio

Una de las líneas que enfatiza la cuestión de la construcción de un modelo y las distintas formas de adoptarlo es la desarrollada por Gras y Hernández (2009, 2010, 2013). Las autoras establecen cuales son los pilares fundamentales del modelo, los que le otorgan la lógica que caracteriza a esta nueva forma de producción. Pero además establecen que lejos de ser un aspecto problemático, la diversidad de formas de apropiación de los componentes del modelo es uno de los rasgos característicos, y "constituye un punto de partida para el análisis ya que estos modos de apropiación permiten explorar las dinámicas socioeconómicas y de poder que se generaron en torno a esta nueva lógica" (Gras y Hernández, 2013: 25).

Uno de los aspectos destacables del modelo es que se sustenta en una lógica de "negocio" y diferentes anclajes en las relaciones sociales según el tipo de actor (global – local) que, junto a la flexibilidad organizacional, permite constantemente la recomposición de la organización en virtud de los contextos y las oportunidades del negocio (Hernández, 2009b). Esta nueva forma de entender la actividad requiere de una serie de transformaciones a nivel de la estructuración de las relaciones laborales al interior y hacia afuera de las explotaciones ya que la condición de la eficiencia no es la experticia agronómica sino en la *managerial* (reorganizar sistemas, transformar capital fijo en variable, incorporar informática y tecnologías de la comunicación) (Gras y Hernández, 2009; 2013).

Si bien la empresa "innovadora" (bajo la organización en "red") y el empresario "innovador" son los modos más acabados del Modelo de los *agronegocios*, existen distintas traducciones que expresan la existencia de un "pacto territorial incompleto". Sin embargo, el hecho de que existan distintas "traducciones" no implica posiciones de simetría o coexistencias de actores diversos, sino que los actores se articulan en las redes a partir de "solidaridades de facto", y las nuevas lógicas causan desplazamientos y reconversiones de medianos y pequeños productores, al subordinarse sus intereses a los del funcionamiento del conjunto (Gras y Hernández, 2009; 2013).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

El modelo de los *agronegocios* redefine a los actores y las relaciones sociales. Entonces, cabe preguntarse si la transformación implica nuevas o redefinidas relaciones en el trabajo, que estructuran las relaciones sociales bajo nuevas lógicas, teniendo en cuenta la centralidad del conocimiento experto y *managerial*.

En esta línea nos interesa analizar en qué medida la introducción de estas formas de gestión de los actores se presenta o no en nuestro caso, si se ha extendido en la administración de las relaciones (imprimiéndole determinadas características, a las relaciones mismas) o si existen otras formas de gestionar los vínculos, asociados al trato personal anclado en la confianza basada en tradición, en los espacios locales, etc. que persisten o constituyen otras "traducciones" del modelo de los *agronegocios*.

2.2.3 Coexistencias y desarticulaciones en el entramado social agrario

Uno conjunto de estudios analizan las formas sociales actuales en la producción agropecuaria destacando que las nuevas lógicas que se imponen en el sector, coexisten con actores y modos de interactuar basados en dinámicas construidas en contextos previos.

Consideramos en primer lugar, dos líneas de trabajo que reconstruyen el entramado social analizado desde el punto de vista de la construcción de los territorios y las características que asumen las relaciones sociales.

En su conceptualización a partir de las nociones de *pactos territoriale*s y formas de *mediación de las esferas de la vida*, Albadalejo (2006; 2013) reconstruye distintas formas de articulación de las relaciones sociales en el agro. Si bien estas distintas modalidades coinciden con momentos históricos en el sector, las conceptualiza como "superposición de lógicas" (no como remanencias del pasado), reinvenciones de los modos de vida, de la producción y de relaciones sociales previas.

De las distintas formas de mediación (que le permiten dar cuenta de cómo se articulan las esferas de la vida íntima, laboral y pública), en este contexto nos interesa resaltar la diferencia entre las formas de articulación *tradicional* y *moderna*. En el tipo *tradicional* las dinámicas en torno al trabajo se entrecruzan con lo personal, al punto de que incluso son una proyección de la vida familiar: los actores están relacionados, y comprometidos, en relaciones interpersonales que involucran toda su persona (con sus dimensiones familiares). Esto explica la profundidad de los compromisos, el carácter interpersonal y muy poco transparente de los tratos, el estilo a veces paternalista del liderazgo, así como el tratamiento discrecional de los manejos económicos (pagos, cobros, etc.) (Albadalejo, 2006: 35).

En la segunda forma, *moderna* (cuya aparición coincide temporalmente con los procesos de transformación en la década del 1960), el trabajo se constituye como una esfera con su propia lógica, separándose de la esfera de la vida privada. Esta última queda

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

reducida al círculo íntimo de la familia, bien diferenciada del mundo del trabajo. Las relaciones con las otras personas del sector se resumen en relaciones de trabajo, transacciones o contratos orales e incluso escritos (Albadalejo, 2006: 39). La esfera del trabajo se rige por una lógica propia, estructurada en las formas de transacción y en donde el saber experto cobra relevancia. En este contexto el profesional tiene un rol en cuanto a su saber aprendido en instituciones y sobre el cual se espera determinados resultados (y no como persona concreta con experiencia en el trabajo del campo). Esta mediación coincide con el *pacto territorial agropecuario* que se caracteriza por transformaciones del territorio que acompañan la modernización de la actividad agropecuaria: consiste en una urbanización de la vida pampeana y un refuerzo del papel social y económico de las "pequeñas ciudades activas" y su transformación en *agrociudades* (Albadalejo, 2013: 84).

Sin embargo, estos cambios lejos de homogeneizar y tender a la desaparición de las dinámicas sociales, las mismas se reelaboran. Se trata de una *territorialización incompleta*: el antiguo territorio, combinación heterogénea y compleja de la acumulación de territorios del pasado, no es necesariamente sustituido por un nuevo territorio (Albadalejo, 2006: 42).

En esta línea, trabajos más recientes del mismo autor señalan la relevancia en los espacios concretos, de un tipo de productor, que denomina, *convencional*, que les otorga matices a las formas empresariales del agro pampeano, sobre todo, por sus vínculos personales construidos en los espacios locales (Albadalejo, 2017; Albadalejo y Cittadini, 2016). Asimismo, en un trabajo en dos partidos de la región, el trabajo de Hernández, Fossa Riglos y Muzzi (2013), plantea la existencia (y convivencia con las formas más novedosas) de un propietario que maneja directamente su producción (en cuanto a la gestión) y cuyo rasgo más característico es que mantiene fuertes lazos personales en los espacios locales.

También desde una óptica socio espacial, Sili (2005) y Sili y Bustos Cara (1996) problematizan los tipos de actores y las lógicas de construcción en el territorio (desde el punto de vista productivo, social y de construcción de *redes de diálogo*) a partir del proceso de modernización científico-tecnológica operado en las últimas décadas. La tipología no está fundada en la cantidad de tierras ni en las formas de inserción en el mercado (tipologías clásicas en geografía, economía y sociología), sino en los tipos de redes sociales y la localización espacial de las mismas (Sili y Bustos Cara, 1996).

Los tipos de productores que distinguen son, primeramente, *del campo*, es decir, aquellos que viven y se relacionan en el espacio agrario, donde construyen su territorialidad. En tipo de actores establecen sus relaciones siempre en el campo y lo que las estructura es la "tradición" de cómo se hacen las cosas desde varias generaciones. En segundo término, identifican a los productores *del pueblo* que si bien pertenecen al espacio agrario (pues es allí donde poseen su explotación), sus relaciones, la vida social y económica y su territorialidad se centran en el pueblo. Y, por último, caracterizan a los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

productores de la ciudad, que se relacionan con los sitios urbanos de mayor tamaño. Este tipo de actores son aquellos que se encuentran deslocalizados del espacio agrario donde desarrollan su actividad productiva, viviendo sus relaciones sociales y su vida económica fuera del espacio productivo (Sili y Bustos Cara, 1996).

Lo que marcan los distintos tipos es que las relaciones sociales de los agricultores ya no se establecen únicamente con el vecino del lugar, sino con otros grupos o actores dispersos territorialmente. La lógica espacial de contigüidad que gobernaba la vida cotidiana de los agricultores pierde relevancia para predominar una lógica espacial de redes, planteando una nueva organización de la sociedad y el espacio rural: "no es el espacio en términos absolutos, sino y ante todo las relaciones que se pueden establecer en el mismo, sin importar su organización y características" (Sili y Bustos Cara, 1996: 13).

La racionalidad, la flexibilidad y la gestión permiten construir una lógica tecnológica y productiva muy diferente en el caso de unos productores respecto de los otros:

> Lo que importa es la gestión y la flexibilidad para anticipar el cambio y sacar provecho de las situaciones. De allí que los objetivos de este grupo en torno a la explotación agropecuaria estén muy ligados al logro de una alta rentabilidad que permita acrecentar su capital. Es por ello que los mismos no dudan en generar todas las relaciones productivas necesarias (de asesoramiento, financieras, comerciales, etc.) para mantener el buen nivel de rendimiento económico de la explotación agropecuaria (Sili y Bustos Cara, 1996: 14).

Las tres lógicas productivas (correspondientes a los *productores del campo*, *del pueblo* y *de la ciudad*) son una respuesta social a la modernización y a la presión económica de la crisis agraria. En este sentido, la tipología señala las diferencias en términos de la construcción de racionalidades.

En conjunto, estas visiones basadas en lo territorial, plantean que la transformación tecnológica y social no pudo entonces homogeneizar los comportamientos productivos y sociales, sino que ha debido enfrentarse a una diversidad socio-territorial que responde a otras lógicas (no solo a la lógica de mercado). Sin embargo, también ha tenido su efecto sobre construcciones sociales y actores históricos. Entonces, cabe preguntarse en el análisis de los espacios concretos, en qué medida las transformaciones señaladas han avanzado sobre las lógicas de construcción de las relaciones y si coexisten diversas lógicas dentro del mismo espacio, tanto en las formas más cercanas a los *chacareros* como dentro de los perfiles empresariales.

Desarticulaciones de formas históricas y persistencias

Otro punto de debate central para nuestro trabajo es en qué medida los cambios recientes han desarticulado las formas sociales históricas. En esta línea resaltamos dos tipos de análisis: por un lado, los que abordan la desarticulación de las lógicas históricas

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

presentes en la producción agropecuaria pampeana; por el otro, los que ponen el acento en la persistencia de ellas, aunque modificadas a la luz de los nuevas tendencias productivas, económicas e ideológicas en el agro.

Por un lado, las redefiniciones de las relaciones sociales frente al nuevo modelo es la que se centra en la desarticulación de los *modos de vida* y la de figuras históricas como las del *chacarero.* Balsa (2006) en su análisis sobre las transformaciones en *el mundo chacarero* da cuenta de qué modo estos se han ido desarticulando en las últimas décadas las "formas de producción" y los aspectos culturales e identitarios que caracterizaban a este actor. El cambio en el *modo de vida* pone en cuestión las relaciones sociales. En este sentido, el trabajo destaca que con anterioridad a los años 1970, la sociabilidad de los productores estaba centrada alrededor del espacio de la unidad productiva y en los pueblos cercanos. Los soportes sobre los que se estructuraban las relaciones sociales (tanto en general como en particular para el desarrollo de la producción) giraban en torno al parentesco o a la vecindad y se preferían las relaciones con vecinos antes que las asociaciones y grupos más impersonales (Balsa, 2006: 83). El cambio del patrón de residencia modificó sustancialmente la relación entre familia y unidad productiva, y los espacios de sociabilidad de las nuevas generaciones. La transformación en el rol laboral de los productores (hacia un carácter gerencial, distanciándose de las manuales) tiene su correlato en las relaciones con los asalariados: de un trato más próximo e igualitario (en términos de compartir tiempo, comer juntos, considerarlos como parte de la familia, etc.) se modificó el vínculo hacia una relación laboral más impersonal. El vínculo personal se fue deteriorando, así como la "entrega" del peón hacia la explotación agropecuaria y el respeto hacia el patrón (Balsa, 2006).

Lo que pone de relieve el trabajo de Balsa, además, es el avance hacia un agro más capitalista, donde existe una tendencia hacia la mercantilización de la forma de producción que no solo afecta a su realización sino también al consumo y al trabajo, así como al tipo de racionalidad que orienta la acción, tornándola más formal (aunque en muchos casos continúan existiendo otros objetivos por encima de la maximización de beneficios) (Balsa, 2006).

Por el otro, si bien la mayoría de las investigaciones coinciden en que las relaciones sociales se han modificado separándose tanto de la esfera de la vida cotidiana, del espacio local, y se estructuran bajo lógicas que atienden al "negocio", algunos estudios reparan en el hecho de que persisten otras lógicas que, sin considerarse completamente alternativas, otorgan matices al proceso de cambio.

Sobre la persistencia de cierto tipo de relaciones sociales destacamos la etnografía de Ratier (2004) sobre poblados bonaerenses. El autor indica como central que, a pesar de las transformaciones que implican el proceso de globalización (y los cambios en la producción agropecuaria), no todas las relaciones están regidas exclusivamente por el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

lucro. Persisten la informalidad en las relaciones laborales y el predominio de formas patriarcales y clientelares construidas a lo largo de generaciones junto a formas de reciprocidad, con centralidad en el intercambio de favores como dinámica que estructura las relaciones sociales. Respecto a las relaciones laborales específicamente, las dinámicas se estructuran en base al conocimiento mutuo, la confianza y el orden patriarcal, que implican que se basen en la oralidad sin que haya demasiadas cuestiones escritas o formales, siendo el buen trato o la distancia entre las personas lo que signa el estado de las relaciones laborales. En las remuneraciones pesa la participación en la producción y formas de pago no estrictamente salarial.

Otros estudios señalan que cierto tipo de actores se pueden sostener en la producción a partir de reforzar o generalizar los *lazos familiares* (López Castro, 2011; Schiavoni, 2014). López Castro (2012), sostiene que, entre las unidades familiares que analiza, en muchas ocasiones se priorizan las necesidades de la familia por sobre la reinversión de capital en la explotación. Schiavoni (2014) sin desconocer las transformaciones operadas en las relaciones familiares en la producción, destaca la generalización del lazo doméstico en ciertos sectores, lo que implica que el parentesco deja de ser algo "dado" para convertirse en un potencial en las dinámicas sociales en la producción: "las relaciones de parentesco pasan a ser materia de transacciones y las personas se dedican a expandirlas produciendo ´más parentesco'. Un riesgo transaccional pasa a formar parte de la continuidad de las relaciones" (Strathern, 2009: 396 y 387, citado en Schiavoni, 2014: 352). Se trata de la construcción de un *régimen de familiaridad*, marco que sirve para comprender la generalización de las relaciones familiares y la construcción de formas económicas que pueden implicar racionalidades y dinámicas más solidarias y no meramente mercantilizadas (Schiavoni, 2014).

Otros trabajos dan cuenta de la centralidad que mantiene "lo familiar" pero con dinámicas renovadas, y que constituyen respuestas a los procesos de cambio económico y social en el agro pampeano. Un ejemplo es la creciente remuneración del aporte de trabajo de familiares dentro de las explotaciones. Neiman (2008, 2010) señala cómo en los procesos de transformación de las últimas décadas, un aspecto de cambio es el incremento de las remuneraciones de los familiares, tanto con salarios como otros arreglos (que se asemejan a las sociedades donde se comparten las tomas de decisión) como forma de involucrar y retener a los hijos en las explotaciones (Neiman, 2008).

Otro aspecto que influye en la creciente remuneración en el marco de las relaciones familiares es la profesionalización de los hijos de los productores (Muzlera, 2009; 2010). El acceso al saber científico por parte de los hijos de los productores tradicionales redefinió los lazos, entre padres e hijos, a la par que incidió en las transformaciones en los aspectos productivos (incorporación de nuevos cultivos, tecnología, actividades de gestión en las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

explotaciones) (Muzlera, 2008; Heredia, 2009). El alcance de esta transformación en las relaciones sociales es un punto a considerar en nuestro caso de estudio.

Tanto por los nuevos saberes que introducen los hijos, como por las oportunidades y acceso a otras formas de vida asociadas al mundo urbano, la distribución de poder genera tensiones en la gestión de la empresa familiar agropecuaria. Como se trata de una etapa de conflicto entre generaciones, la creación de sociedades entre familiares (formales e informales) es una estrategia cada vez más extendida en el agro (Neiman, 2008). En el mismo sentido Stolen (2004) marca cómo frente a los cambios socio-económicos, que llevan a un mayor individualismo y énfasis en los logros personales, existe una creciente tendencia hacia la construcción de sociedades familiares. Sin embargo, esta forma de relación en el agro, si bien plantea en la producción relaciones entre iguales (por ser socios), la autora destaca que el concepto de familia y jerarquías de géneros persisten.

Finalmente, cabe mencionar que existen un conjunto de trabajos que analizan la actividad hortícola y que destacan la centralidad de las relaciones étnicas y familiares en la producción y en las dinámicas del mercado de trabajo (Benencia y Quaranta, 2004; Attademo, 2008). Especialmente resaltamos el rol que se le asigna a las relaciones sociales dentro del estudio de los aspectos reguladores específicos en el agro (asociados a factores de relaciones de reciprocidad y asociativas) centrales para comprender las dinámicas laborales (de producción y reproducción de la fuerza de trabajo) que involucran dimensiones como la incorporación de trabajadores al mercado de trabajo, la asignación de los puestos, el control en los sitios de producción y en las formas y sistemas de remuneración (Benencia y Quaranta, 2004).

***

Sintetizando los antecedentes sobre el tema que abordamos podemos señalar que los autores coinciden en la existencia de nuevas formas de producción en el agro pampeano que interpelan a los actores y a las relaciones sociales, y que se estructuran a partir de ciertas formas de racionalidad. Algunos señalan un modo en el cual lo previo va desapareciendo, generando cada vez más un agro basado en empresarios, relaciones flexibles, mercantiles, articuladas en una “red” de negocios. Otros señalan que, si bien existe un nuevo modelo basado en la lógica del negocio, en este conviven distintas “traducciones” que hacen los actores concretos signados por sus trayectorias y modos de vida, que le otorgan una complejidad social.

Por otra parte, algunos autores plantean que si bien se han incorporado otros tipos de actores, lógicas y formas de relacionarse (asociados a los nuevos paradigmas) coexisten con otros, que tienen sus propios modos de interpretar la producción a partir de sentidos históricamente construidos. Y puede tratarse tanto de figuras históricas, chacareras, como sujetos empresariales que no resultan una “transición” hacia las formas empresariales más novedosas, sino un tipo estable en sí mismo. En esta línea, se

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

resaltan, entre otras cuestiones, el anclaje territorial local y las relaciones personales como elementos que los diferencian de otros tipos de empresarios. Y estos análisis refieren, en general, a este tipo de actor como de mayor presencia (social y simbólica) en los espacios locales concretos. En este sentido, consideramos que es un punto central a explorar en nuestro estudio, pero, además, otorgándole mayor centralidad y profundidad a la cuestión vincular.

Finalmente, en este sentido de recuperar los matices dentro de la estructura social actual, una serie de estudios muestran la centralidad de las relaciones familiares y personales en la forma en que se estructura la producción, y las características permanentes y renovadas que las mismas asumen en los nuevos contextos. Sobre todo, la persistencia del vínculo empresa/trabajo y familia en muchos tipos de productores agropecuarios resulta una evidencia de la configuración social de que no atienden completamente a las lógicas “formales” (como parecería predominar en las formas empresariales más novedosas).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

CAPITULO II
LA CONSTRUCCIÓN DE LOS DATOS: ESTRATEGIA METODOLÓGICA, ESPACIO DE ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CASOS

1. La delimitación del objeto: las principales decisiones

En este capítulo describiremos la forma en que construimos los datos, y los casos seleccionados en un determinado espacio de análisis.

Antes de desarrollar estos aspectos (metodología, espacio de análisis y casos) realizamos algunas precisiones sobre el problema de investigación y el abordaje. Al respecto cabe aclarar algunas cuestiones sobre el objeto de estudio y los actores entrevistados.

En este sentido, el objeto central de análisis son las relaciones sociales en la producción[14], entendidas como los vínculos entre los productores/empresarios agropecuarios y otros actores en el plano del trabajo (manual y de dirección) y en la propiedad (tierra y empresa) dentro de las explotaciones agropecuarias.

En el plano del trabajo, se incluye el análisis de los vínculos de los empresarios/productores con los otros actores con los cuales se resuelven las tareas cotidianas de la unidad productiva. Para el caso de las actividades manuales, además de los trabajadores asalariados, hemos decidido incluir las relaciones con los contratistas (para aquellos que tercerizan las labores principales). En el caso de la dirección, se analizarán las relaciones sociales con los asalariados que desempeñan las tareas de manejo cotidiano de las explotaciones.

En el plano de la propiedad, analizaremos tanto la referida a la tierra como a la empresa. Por este motivo, describiremos las relaciones entre los empresarios/productores con los rentistas y con los socios.

Respecto a los actores entrevistados, se hace referencia a los mismos como productores, en algunas ocasiones, o empresarios en otras. Si bien sabemos que no implican lo mismo, y que cada concepto es portador de una serie de atributos, dado que tratamos de actores con perfiles diversos conservamos ambas denominaciones porque consideramos que ninguna da cuenta exclusivamente de las situaciones de todos los sujetos. Por un lado, se sabe que el concepto de “productor” tiene una fuerte carga ideológica, vinculada a lo que Bourdieu denomina “halo semántico” que traen las palabras (Bourdieu, 1975). En este sentido, apunta a “homogeneizar” las situaciones, y resaltar la presencia en la producción de los sujetos, cuando, en muchos casos, están

[14] Cabe aclarar que se trata de relaciones sociales *en la* producción y no *de* producción, que tiene una connotación y una exploración teórica más amplia. Para un mayor detalle de esta diferenciación véase van der Ploeg (1992)

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

completamente desvinculados. Por otro, no todos los sujetos se pueden considerar “empresarios agropecuarios”, especialmente los que poseen explotaciones de menor tamaño y que no contratan trabajadores asalariados.

Si bien el eje de análisis está puesto en los productores/ empresarios agropecuarios, durante el trabajo de campo hemos entrevistado a otros actores involucrados en las relaciones, ya que nos resultaba de interés tener una visión de estos vínculos desde el “otro” lado. Por esto, aunque no sean los “sujetos” del estudio, incorporamos, en algunas secciones, fragmentos de entrevistas a otros actores para “enriquecer” el estudio.

Por otro lado, en este trabajo consideramos explotaciones agropecuarias (en adelante EAPs) como las unidades de producción captadas por los censos agropecuarios, a pesar de las discusiones sobre su “utilidad” en los actuales contextos de producción. En sintonía con lo que plantea Azcuy Ameghino (2012), consideramos que en estas unidades se articulan un conjunto de individuos que pertenecen a clases, fracciones, capas y grupos sociales diferentes, y entre los cuales se establecen relaciones concretas, necesarias para el desarrollo de la producción.

Al respecto, cabe aclarar que, a lo largo del texto, también se hará referencia a explotaciones y empresas. Si bien no son equivalentes (una empresa se puede componer de varias explotaciones) en nuestro caso se mencionarán indistintamente haciendo referencia a las unidades concretas relevadas en la muestra. Asimismo, al momento de las entrevistas, se consideraron todas las explotaciones dentro del partido (y algunos cercanos) que son administradas por las mismas personas (sean los propietarios o personal de dirección), con los mismos trabajadores y contratistas (que componen una misma “unidad de negocios”) excluyendo a explotaciones que, aunque pertenezcan a la misma empresa, no se encuentran dentro del partido bajo estudio. Tanto en el apartado de presentación de los casos (en el presente capítulo) como en el anexo I de la tesis, indicaremos las explotaciones que trabajan más cantidad de tierra que la relevada, de modo que el lector tenga una visión más precisa de las empresas sobre las que se desarrolla el análisis. Y, además, incorporaremos su mención en algunos capítulos, en la medida en que esta producción en otros territorios (que no relevamos) afecten algunos aspectos de las relaciones, las lógicas o la organización social del trabajo.

1.1 La construcción de los datos

1.1.1 El proceso de construcción del problema de investigación y el contexto de producción de los datos

Comentamos brevemente algunos aspectos sobre el modo en que se construyó el objeto de estudio, para reponer el modo de cómo se fueron sintetizando los datos y el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

lugar que tuvieron, las categorías conceptuales que presentamos en el capítulo 1, al inicio y en el trascurso del trabajo de campo.

En primer lugar, el abordaje centrado en las relaciones sociales parte de un interés por indagar un tema muy mencionado en los estudios agrarios, pero escasamente analizado en forma específica. La identificación de este "vacio" y la necesidad de su análisis en un estudio circunstanciado, fueron las sugerencias por parte de Javier Balsa en las primeras reuniones de trabajo. Así, de un modo exploratorio, reconstruyendo los vínculos, e indagando cómo los construían concretamente un grupo de productores en el partido de Pehuajó, comenzó el trabajo de campo, y de esta elaboración resultó la tesina de grado para obtener la licenciatura de sociología (FAHCE-UNLP).

A partir de esta primera aproximación, y ya habiendo relevado una serie de dimensiones en las cuales se articulaban las relaciones, se abordó la segunda etapa del trabajo de campo, tanto en Pehuajó como, posteriormente, ampliándola a los otros dos partidos, para indagar sobre las relaciones en espacios con otras características productivas. Entre una y otra parte del trabajo, se introdujeron la dimensión de la confianza, la supervisión y el control, junto a una mirada de las relaciones en el tiempo (destacando los aspectos que se mantuvieron y otros que se transformaron). Estas incorporaciones se debieron tanto a aspectos que se presentaron en aquella primera exploración, como por recomendaciones recibidas a partir de la presentación de la tesinas y ponencias. Pero, principalmente, el recorte necesario y más “realista” (resignando otros sujetos a los que se quería entrevistar, así como otras dimensiones), fue posible a partir de los comentarios y sugerencias del grupo de estudios agrarios en el marco del Programa que dirige Javier Balsa, dentro del Centro IESAC de la UNQ. Resignar algunos aspectos, permitió delinear un abordaje más preciso del objeto que hizo posible su análisis en un tiempo relativamente acorde a los requerimientos académicos y en un trabajo individual de tesis.

En los periodos entre los viajes (que se completaron a lo largo de tres años), la búsqueda bibliográfica se fue profundizando. En primer lugar, buscando un marco general de abordaje de las relaciones. Luego, al no encontrar un "único" paradigma, las lecturas se ampliaron a diversos autores, identificando algunos aspectos que resultaran precisos para nuestro trabajo. Fruto de estas lecturas, surgieron los aspectos centrales del capítulo I, que luego se fue complejizando con el tiempo.

Sin embargo, al concluir el trabajo de campo, la construcción de las dimensiones en términos de "tipos de relaciones" aún no estaba definida.

El trabajo "artesanal" de elaboración y síntesis de los datos consumió casi dos años, en los cuales la cantidad de casos, y la descripción de cada uno de ellos, generó una serie de dificultades para su interpretación en términos conceptuales. A partir de las reuniones de discusión de la tesis, finalmente optamos por construir tipos de relaciones, que, al

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

presentarlos, cobraron una capacidad explicativa que hasta el momento se perdía entre tantos casos y detalles. Este modo de construcción resultó un mejor "punto" de partida para articular las descripciones, e incorporar elementos particulares de los casos, y permitió vincularlas con las otras dimensiones referidas a las lógicas económicas y la organización social del trabajo (que incorporamos en esta instancia de Doctorado, luego de la presentación de la tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios-FLACSO).

1.1.2 La construcción de los datos
La estrategia metodológica

La estrategia metodológica utilizada para construir los datos es de carácter cualitativo, ya que se analiza a los sujetos sociales, sus relaciones y las percepciones sobre el sector y las relaciones. Se recurrió a un diseño metodológico fundamentalmente cualitativo, que tiene por objetivo la construcción de una teoría de diferente alcance y nivel, para interpretar y explicar la vida y la organización social (Neiman y Quaranta, 2006), y considerar cuestiones contextuales y subjetivas del proceso de investigación y del investigador (Bourdieu, 2003; Vasilachis, 2012). Optamos por este tipo de estrategia, por un lado, porque es la que permite abordar, con profundidad, las características de las relaciones sociales, en cada una de las dimensiones, y los “sentidos” que los actores le asignan en su construcción.

Por el otro, este enfoque cualitativo, además, nos permitió abordar, de un modo más flexible, la articulación entre teoría y “datos”. En este sentido, aunque existían apuntes teóricos previos, antes del trabajo de campo, las categorías conceptuales se construyeron durante el mismo. Si bien reconocemos el lugar central de las teorías al inicio de toda investigación, creemos que abordar el estudio de las características específicas de un fenómeno social permite regresar sobre las cuestiones teóricas, una vez analizado el hecho concreto (Guber, 2001).

Respecto al recorte espacial, estuvo signado por una serie decisiones: en primer lugar, dado que el análisis se refiere a la región pampeana, se decidió recortar la selección a partidos[15] de la Provincia de Buenos Aires (en adelante la provincia). Si bien la misma explica buena parte del territorio pampeano, no es la única provincia que lo compone. En este sentido, las posibilidades “operativas” para la realización del trabajo de campo orientaron la selección dentro de la provincia. Pero también porque, como señalan Barsky y Pucciarelli (1991), se puede considerar a la “pampa bonaerense” como representativa de las diversas variantes productivas, sociales y económicas de la región. Tanto por la extensión territorial, como por la variedad de suelos, climas y modalidades productivas, las

[15] Cabe señalar que los departamentos (unidades administrativas y territoriales) en la provincia de Buenos Aires, se denominan “partidos”.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

características físicas, sociales y económicas de los diversos partidos, hace que la provincia pueda explicar buena parte de la región pampeana.

En particular, se seleccionaron los partidos de Junín, Pehuajó y Mar Chiquita, teniendo en cuenta dos criterios: su carácter representativo de distintas zonas productivas dentro de la provincia, y su "accesibilidad" en términos de contactos previos para facilitar el trabajo de campo. Respecto al primer criterio, teniendo en cuenta las Zonificaciones Agroecológicas Homogéneas (ZAH) del INTA (2009), los tres partidos presentan características diferentes. Esta diversidad nos inclinó a elegir a los tres para realizar el trabajo de campo, ya que nuestro interés era indagar en las transformaciones recientes y su impacto en la producción, en cuanto al tipo y cantidad de relaciones sociales, en distintos tipos de espacios.

En cuanto al segundo criterio, se privilegiaron aquellos espacios en los que existían contactos previos o capacidad de gestionarlos antes de comenzar el trabajo de campo. Sobre esta cuestión cabe agregar que se buscaron referentes de cada uno de los partidos que pudieran brindarnos los contactos de algunos de los empresarios seleccionados con los datos del mapa rural. En general, personas vinculadas a las Sociedades Rurales de cada partido, Federación Agraria y oficinas de Asuntos Agrarios (en especial el área del SENASA) fueron quienes permitieron iniciar los principales contactos con los entrevistados, corregir o actualizar datos que habíamos obtenido del mapa rural (personas que ya no vivían en el partido, que habían vendido el campo, fallecido, empresas que dejaron de producir en la localidad, etc.), y por ello, nos simplificaron la búsqueda.

La muestra

La muestra se confeccionó del siguiente modo: se trabajó con el Mapa Rural, el cual provee los nombres de las firmas o personas físicas titulares de cada parcela catastral. Sobre el mismo se trazaron dos ejes en escala y se tomaron una serie de números al azar y, a partir de un par, se trazó una coordenada sobre el mapa, es decir, sobre una explotación determinada. En base a este procedimiento se confeccionó una lista de 30 explotaciones para cada partido (número mayor al que se relevaría, para asegurarnos de tener otras opciones, en caso de no poder encontrar al titular). Consideramos construir de este modo la muestra (similar a un muestreo probabilístico al azar) para obtener cierta representatividad o dispersión espacial (sin pretensiones de generar estimaciones estadísticas), evitando que todas las unidades fueran seleccionadas por medio de contactos (lo que podría generar un sesgo importante). Una vez confeccionados los listados de explotaciones, se intentó, en primer lugar, contactar a los titulares por orden de selección, pero a medida que íbamos avanzando en las entrevistas se flexibilizó el procedimiento, en función de las posibilidades de contacto y concertación de las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

entrevistas, y del perfil empresarial que presentaban los entrevistados (es decir, buscando garantizar que resultaran incluidos en la muestra, empresarios con tamaños o formas de organización del trabajo diferentes). Para delimitar el tamaño de la muestra se tuvo en cuenta el "criterio de saturación". Como señala Eisenhardt (1989), los casos fueron seleccionados para completar categorías teóricas y ofrecer ejemplos de tipos extremos.

El trabajo de campo

En cuanto al recorte temporal se abordó el agro en la actualidad. El trabajo de campo se realizó en etapas entre el 2010 y 2013/14, e implicó entre dos y cinco viajes a cada uno de los partidos. En cada uno se relevaron explotaciones de distinto tamaño (de entre 100 y 15000 ha) distribuidas del siguiente modo: 16 en Pehuajó (originalmente se relevaron 21 pero solo consideramos para este trabajo algunas de ellas, ya que la muestra completa original se utilizó en un trabajo previo[16]), 12 en Junín y 10 en Mar Chiquita (ver al final de apartado el Cuadro N° 2). Dentro de estas unidades se entrevistó a aquellas personas a cargo de la producción (pudiendo ser más de una por explotación) y también a otros involucrados (contratistas, trabajadores, rentistas) pero teniendo el foco central en quien/es son propietarios y/o dirigen la producción.

Existieron dos cuestiones a las que se prestó especial atención al momento del trabajo de campo. Por un lado, respecto a quién nos brindó el contactó para acceder a los entrevistados. Esto puede facilitar, pero, a veces, también puede generar una dificultad. En este sentido, puede resultar una interferencia sobre aquello que nos contestarán los entrevistados, así como la posibilidad de que nos otorguen la entrevista (por ejemplo, si el contacto es alguien vinculado a la estructura estatal, o alguna de las instituciones referentes del agro, puede generar cierta interferencia). Para ello se intentó "citar" a varios actores a la hora de presentarse con el entrevistado o personas consideradas más "neutrales". En general, sirvió como estrategia nombrar a "pares", es decir, a otros productores agropecuarios que les resultaran "conocidos".

Por otro lado, una vez que entrevistamos a los responsables de la producción en cada una de las EAPs, les solicitamos contactos para realizar entrevistas con otros actores (objetivo que pudimos cumplir solo en algunos casos y por este motivo decidimos abordar las relaciones sociales desde los empresarios). El requerimiento de contactos resultó problemático sobre todo para acceder a entrevistar a los trabajadores manuales. En las ocasiones en que pudimos hacerlo (cuya visión contará en esta tesis como información adicional para algún tema concreto) se prestó especial atención a intentar crear un "clima"

[16] Se trata del trabajo para obtener la Licenciatura en Sociología en la UNLP, bajo la dirección del Dr. Javier Balsa. El recorte en la muestra original se debió a los perfiles empresariales, y a la posibilidad de ampliar la información de algunas temáticas que las abordadas originalmente en la tesina de grado.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

en el que los entrevistados no sintieran que, detrás de nuestro interés en dialogar con ellos, podía estar la “mirada” de sus jefes.

Otro aspecto a mencionar sobre la complejidad en el desarrollo del trabajo de campo, es que la mirada de las "mujeres" vinculadas a las explotaciones esta también "opacada", principalmente porque no son reconocidas en un rol gerencial o trabajadoras en las explotaciones por los hombres que entrevistamos (aunque si como socias-propietarias). Sin embargo, en algunas ocasiones compartieron la "situación de entrevista" con sus maridos, y allí, en la medida en qué surgió desde ellas, indagamos sobre algunas cuestiones (pero que solo se verán mencionadas en algunos apartados de los capítulos 4 y 5).

Agregamos algunas reflexiones sobre el contexto de producción de los datos relacionados al trabajo de campo.

a) La condición de género para ingresar al campo*:* esto constituyó un aspecto central para poder acceder a los entrevistados. El agro es un mundo dominado principalmente por hombres. Las mujeres tienen un rol central, en el manejo contable, en la toma de decisiones e, incluso, aunque cada vez menos, en el trabajo manual, pero que generalmente no es reconocido. El “campo” es un asunto masculino, los espacios de encuentro están hegemonizados por hombres (Stolen, 2004). Esta cuestión podría ser un aspecto “negativo” para una mujer que quiere realizar trabajo de campo. Sin embargo, resignificado por una actitud “paternalista”, ser mujer resultó un elemento que generó más “confianza” para otorgar una entrevista. En varias oportunidades aquellos que nos ayudaron a concertar entrevistas indicaban como una característica a tener en cuenta, a quienes les pedíamos una reunión o información sobre algún productor, el hecho de ser “una chica”, “una joven”.

b) Ser profesional en el espacio social agrario*:* Si bien ser mujer puede haber incidido también al momento de acceder a las entrevistas, otra característica personal que influyó fue la de ser una socióloga realizando estudios de posgrado sobre temas agrarios, es decir, una profesional especializándome en el sector. La mayoría de quienes fuimos contactando se interesaron por cómo la sociología podía aportar al “campo”. En algunos casos tenían alguna idea sobre la disciplina, pero en la mayoría, les parecía que la agronomía pertenecía a un orden diferente que poco se vincula con las ciencias sociales. Sin embargo, el hecho de ser universitaria, estar cursando una maestría y un doctorado (los posgrados también han crecido en oferta y reconocimiento en la agronomía) así como hacer preguntas más “técnicas” al comienzo de la entrevista, parecen haber sido algunos de los componentes centrales para que el diálogo fuera más fluido.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Las entrevistas

Las entrevistas fueron de carácter semi-estructurado basadas en un guion temático (Valles, 1999) que permite un trabajo flexible y cambiante de acuerdo a como se desarrolla la entrevista y a las características del entrevistado (Marradi, Archetti y Piovani, 2007). Los ejes temáticos de las entrevistas fueron los siguientes: un primer eje abordó las características del entrevistado y la historia "familiar" en relación al sector, las características productivas y la forma en que organiza el trabajo. Teniendo en cuenta esta última, el segundo eje, abordó las relaciones con los actores en la esfera de la producción. Al respecto, se indagó sobre cada aspecto de los perfiles y sobre las relaciones sociales: origen, temporalidad, descripción de los encuentros, tipos de intercambio, formas de confianza y percepciones sobre las personas concretas y los cambios respecto a este tipo de actor. El tercer eje, abordó percepciones sobre su posición en el sector, sobre las relaciones sociales en su explotación, en el sector en general, sobre el espacio local, el sector en la actualidad y en clave a sus transformaciones recientes.

A continuación, presentamos el cuadro n° II.1 que sintetiza la cantidad y tipo de entrevistados en cada uno de los partidos.

*Cuadro 2 Cantidad total de entrevistas realizadas según tipo de actor y partido de la provincia**

	Junín	**Mar Chiquita**	**Pehuajó**
Empresarios	19	15	23
Contratistas	4	1	6
Rentistas	1	3	6
Trabajadores manuales	5	2	8
Trabajadores dirección	5	2	6
Total	**34***	**19***	**49***

Fuente: elaboración propia

*Cabe aclarar que las cantidades expresadas son las entrevistas totales y que, para el presente trabajo, solo se consideraron algunas (las de los empresarios y, secundariamente, la de algunos otros actores).

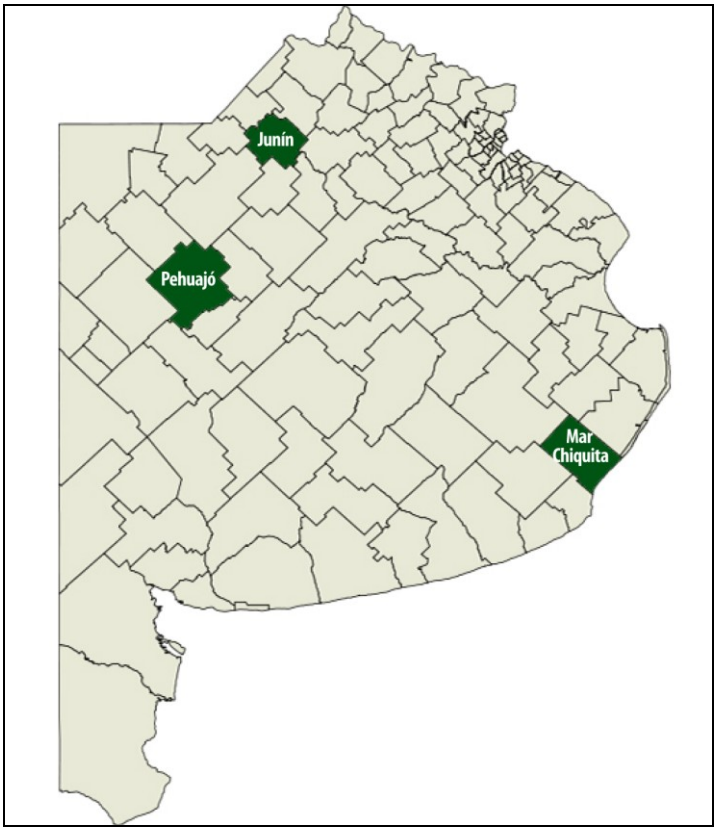
A todos los actores entrevistados (productores, empresarios, trabajadores, contratistas, rentistas, socios, informantes claves) se les aseguró la confidencialidad de los datos personales, y se les informó sobre el modo en que se presentarían las características de los entrevistados y las explotaciones, el destino del trabajo (tesis de posgrado y trabajos académicos) y se les proveyó de la posibilidad de contacto ante cualquier inquietud.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

2. El espacio de análisis

El estudio que presentamos está centrado en tres partidos de la provincia de Buenos Aires (dentro de la región pampeana). Considerando la propuesta de Zonas Agroecológicas Homogéneas (ZAH) de la provincia de Buenos Aires (INTA, 2009), los partidos pertenecen a tres zonas con características diferentes, con lo cual, veremos, en el desarrollo del trabajo, si estas características propias le generan (o no) especificidades en las dimensiones de las relaciones sociales relevadas.

Mapa 1 Tres partidos seleccionados de la Provincia de Buenos Aires



2.1 El partido de Junín

El partido de Junín se encuentra en el Noroeste de la provincia de Buenos Aires, a 260 kilómetros de la capital Federal. La ciudad cabecera es Junín y posee una población de 90.305 habitantes (Censo, 2010). Además de esta ciudad, el partido está integrado por cinco pueblos: Agustín Roca, Agustina, Morse, Fortín Tiburcio y Saforcada; y dos parajes: La Agraria y Laplacette. La distribución de la población se concentra en la ciudad cabecera, donde reside el 87,8% de esta (Censo 2010).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

El partido, por su ubicación, cuenta con muy buena conectividad con distintos puntos del país (con la Capital Federal, con la autopista Buenos Aires –Rosario, hacia Córdoba y hacia el sur de la provincia). Esta ubicación ha generado que la ciudad de Junín tenga un gran dinamismo, siendo un punto estratégico tanto a nivel económico, vinculado al desarrollo del agro y algunas industrias, como administrativo. En este sentido, esta ciudad cuenta con una amplia red de servicios (educativos de todos los niveles, de salud, etc.) y una estructura administrativa pública a la que recurren tanto aquellos que habitan el partido, como otros de zonas cercanas.

Respecto a la importancia del sector primario dentro del partido, esta actividad económica es la segunda en relevancia en el PBI local, explicando el 35% de este, mientras que el principal sector es el terciario, con el 43, 7%. (Informe Agropecuario Junín, 2011).

Siguiendo la zonificación de la provincia, el partido de Junín pertenece a dos zonas: la parte sudeste a la "zona VI H Los Toldos"[17], mientras que la parte noreste coincide con la "Zona VI I Rojas"[18]. Si bien cada zona tiene sus particularidades, en general lo que predomina en conjunto es que tienen suelos con una gran aptitud agrícola que oscila entre el 70% y el 80%. Se caracteriza por hacer un uso intensivo del suelo y por la continuidad de cultivos agrícolas, desplazando en muchos casos a la ganadería a los sectores de menor aptitud, y reduciendo la rotación agrícola-ganadera, a agrícolas permanentes. Este uso intensivo del suelo, también se evidencia, en la zona, por la presencia en la ganadería de numerosos *feedlots* (Alvarez, Leavy y Marino, 2009).

Considerando aspectos de la producción, para la cosecha gruesa 2013-2014, el uso del suelo para producción agrícola supera el 80%, mientras que el uso en cultivos para ganadería es menos del 10% (Ministerio de Agroindustria, 2016). Si bien la agricultura es históricamente de relevancia, tradicionalmente se complementaba con ganadería. Sin embargo, en los últimos años el perfil productivo se asemeja más a uno de tipo netamente agrícola. Al respecto, entre el 2002 y el 2014 se redujo casi un 11% el ganado bovino. A estas cifras se le deben sumar la tendencia a la reducción en el periodo anterior, en el cual el *stock* vacuno se reduce un 19,3% durante el período 1988-2002 (Informe Agropecuario Asuntos Agrarios de la provincia 2006).

En cuanto a las explotaciones agropecuarias, según los datos del censo 2002, la cantidad de unidades ascendía a 580 distribuidas sobre 167.732,9 ha. Se trata de un

[17] La zona está ubicada en el centro norte de la provincia, abarcando la totalidad de los partidos Leandro N. Alem y General Viamonte; la casi totalidad de Bragado y la parte sudoeste de Gral. Arenales, Junín y Alberti (Alvarez, Leavy y Marino, 2009).

[18] Los otros partidos de la zona son: la totalidad de los partidos de Rojas, Chivilcoy y Chacabuco; la casi totalidad de Colón y Salto; la parte noreste de Gral. Arenales, Junín, Bragado y Alberti; sudeste de Pergamino y Carmen de Areco y la porción sur de Arrecifes y San Andrés de Giles (Álvarez, Leavy y Marino, 2009).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

partido con predominio de las EAPs de menos de 500 ha (representan el 87% del total) y que operan alrededor del 46% de la superficie. Mientras que, en el otro extremo, las explotaciones de más de 5000ha representan menos del 1% de las unidades y operan el 11% de la superficie. En la siguiente tabla 1 se puede observar de qué modo se distribuyen las EAPs en el partido.

Tabla 1 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Junín, censo 2002

Estrato por tamaño en ha	Cantidad EAP	%	Cantidad ha	%
Hasta 200	366	63	32.749,7	20
200 a 500	138	24	44.225,5	26
500 a 1.000	50	9	34.970,7	21
1.000 a 2.500	21	4	28.778,0	17
2.500 a 3.500	2	0,3	5.098,0	3
3.500 a 5.000	1	0,2	4.030,0	2
más de 5.000	2	0,3	17.881,0	11
Total	**580**	**100**	**167.732,9**	**100**

Fuente: elaboración propia en base a datos del censo 2002

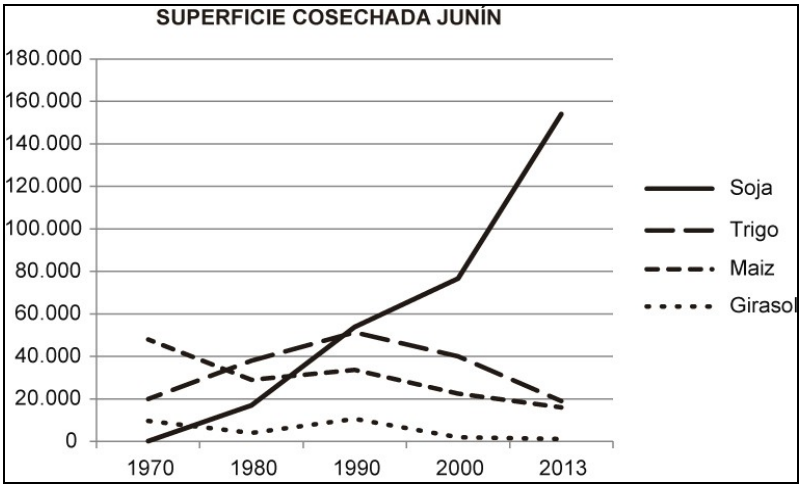
Sin embargo, si comparamos la estructura de explotaciones con el censo de 1988, entre el período 1988-2002 ha tenido lugar una caída absoluta en la cantidad de explotaciones que, en Junín alcanzó un 46,7%, afectando especialmente al sector de explotaciones más pequeñas, ya que desapareció el 75,5% de las de menos de 500 ha. En términos de tamaño las explotaciones totales cayeron un -46.7 %, pasando de 1089 (1988) a 580 en 2002. Mientras que la superficie media de la explotación se incrementó un 57,1% y la superficie media implantada un 69,7% (datos extraídos de Neiman, 2008).

Sobre las explotaciones y las actividades productivas, podemos señalar, comparando el Censo 2002 y el de 1988, que el único cultivo que creció fue la soja, ya que pasó de ocupar el 22,1% al 52,9%, mientras que el *stock* vacuno se redujo un 19,3% (Informe Agropecuario Asuntos Agrarios provincia 2006).

La producción de soja es un cultivo no tradicional y relativamente nuevo en el país, y en particular en Junín, donde comienza en los '80, y se encuentra en expansión. Si observamos en el gráfico Nº 1, el crecimiento de la soja fue constante mientras que el resto de los cultivos fueron disminuyendo en importancia en la última década.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Gráfico 1 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Junín



Fuente: Elaboración propia en base a datos Ministerio de Agroindustria

Así, en el partido se observa una sintonía con las tendencias generales del agro pampeano: disminución de las explotaciones agropecuarias (sobre todo las de menor tamaño), aumento del tamaño medio, crecimiento de las actividades agrícolas, y una reducción de la ganadería (diminución de stock y menor participación en las explotaciones agropecuarias).

2.2 El partido de Pehuajó

El partido de Pehuajó se encuentra ubicado en la zona Noroeste de la provincia de Buenos Aires y comprende una extensión de alrededor de 496.000 ha. Está conformado por la ciudad cabecera (Pehuajó) y varias localidades de menor extensión y densidad poblacional. Limita con los partidos de Carlos Tejedor, Trenque Lauquen, H. Yrigoyen, Carlos Casares, Lincoln y Daireaux. La población asciende a 39.776 habitantes, y casi el 80% vive en la ciudad cabecera (censo, 2010).

La principal actividad económica es la agrícola-ganadera, que significa el 36.6% [19] del PBI del partido.

Según la zonificación que estamos considerando, el partido de Pehuajó pertenece a la "Zona V H Pehuajó"[20]. Esta zona tiene una forma de cuenca, y por este motivo es frecuente la ocurrencia de inundaciones extremas, con secuelas de salinización. Por sus características agroecológicas, en la Zona los sistemas productivos de relevancia son la ganadería, seguido por la combinación con agricultura (Zaniboni, 2010).

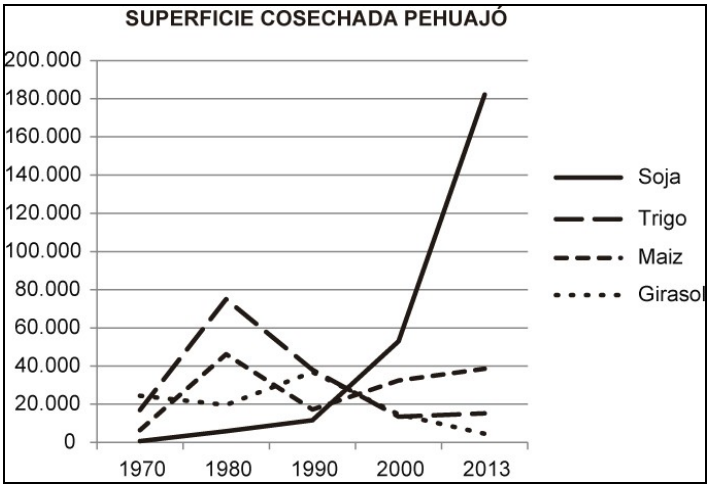
[19] Fuente Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, 2003.
[20] La zona comprende la totalidad del partido de Carlos Tejedor, casi la totalidad de Pehuajó, Carlos Casares, el Sur de Lincoln y la fracción Este de 9 de Julio.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sin embargo, el incremento ocurrido durante los últimos años, en la práctica de actividades agrícolas continuas, sobre los mejores suelos del Oeste de la provincia de Buenos Aires y el avance de cultivos, especialmente de soja, sobre suelos de mediana aptitud agrícola, restaron superficie y dedicación a la ganadería, marginándola a suelos menos productivos. Para la cosecha gruesa 2013-2014, la distribución del uso del suelo fue del 70% de uso agrícola, mientras que solo el 20% se destina actividades agrícolas vinculas a la ganadería (tales como, campo natural, pasturas permanentes y verdeos estivales e invernales) (Datos extraídos del Ministerio de Agroindustria de la Nación, 2016).

Un dato llamativo al respecto es que el cultivo de soja se realiza tanto sobre suelos que presentan capacidades de uso aptas para actividades agrícolas, pero con moderadas a severas limitaciones, con deficiencias en el drenaje y problemas de erosión (el 73.2 % de la superficie sojera), como en suelos sin aptitud agrícola (en el 26.8 % restante) (Zaniboni, 2010). Si observamos el gráfico Nº 2, mientras que el trigo y el girasol tienen un comportamiento descendente en las últimas décadas, el maíz es oscilante, la soja ha crecido de manera exponencial, sobre todo, a partir de los años 2000.

Gráfico 2 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Pehuajó



Fuente: Elaboración propia en base a datos Ministerio de Agroindustria

Evidentemente, el avance del cultivo sobre suelos aptos y no aptos es cada vez mayor, mientras que, año a año, la superficie destinada a la actividad pecuaria se reduce. Entre los años 2002-2010 (año de realización del trabajo de campo en el partido) el stock vacuno se redujo en un 26.5% (datos de elaboración propia en base a información del ministerio de Agroindustria, 2016).

Como se puede observar en la tabla 2 en el caso del Partido de Pehuajó el 88% de las EAPs tiene menos de 500 ha, ocupando el 25% de la superficie, mientras que, en el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

otro extremo, las de más de 5000 ha solo explican el 1 % de las unidades y ocupan el 30% de la superficie.

Tabla 2 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Pehuajó, censo 2002

Estrato por tamaño en ha	Cantidad EAP	%	Cantidad ha	%
Hasta 200	601	60	54.589,00	11
200 a 500	218	22	69.519,80	14
500 a 1.000	92	9	63.514,70	13
1.000 a 2.500	59	6	89.313,60	18
2.500 a 3.500	13	1	37.801,10	8
3.500 a 5.000	7	1	31.009,00	6
más de 5.000	13	1	151.193,00	30
Total	**1.003**	**100**	**496.940,20**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos del censo 2002

Si comparamos los Censos 2002- 1988, en el periodo se redujeron casi en un 27% del total de explotaciones, pero afectó en un porcentaje mayor a las unidades de menos de 500 ha (-32%), mientras que las unidades de más de 1000 ha se mantuvieron estables pero se incrementó la superficie que operan (+40%)[21].

2.3 El partido de Mar Chiquita

El partido de Mar Chiquita está ubicado en el sudeste de la provincia de Buenos Aires, lindero al Norte con los Partidos de Maipú y General Madariaga, al Sur con los Partidos de Balcarce y General Pueyrredón, al Este con el Mar Argentino y al Oeste con el Partido de Ayacucho.

La superficie del partido es de 3.096.68 km ^{2} y la destinada a la actividad agropecuaria es de 302.173 ha. La población es de 21.279 habitantes (INDEC, 2010) que residen principalmente en Coronel Vidal (ciudad cabecera), en menor medida en General Pirán. La población rural, para el año 2001, era de 1791 habitantes (Mosciaro y Dimuro, 2009).

[21] Cabe aclarar que la cantidad de hectáreas productivas, en un censo y en otro del partido, no son las mismas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Mar Chiquita se encuentra dentro de la “zona IV F Ayacucho”, que forma parte de lo que se conoce como la Cuenca Deprimida del Salado (Mosciaro y Dimuro, 2009)[22]. Los suelos de esta zona se caracterizan por la presencia de distintos niveles de alcalinidad, salinidad e hidromorfismo, causante de las frecuentes inundaciones y anegamientos. Esta característica, junto a otras topográficas, implica que en la mayor parte de la superficie solo pueden realizarse actividades agrícolas circunstanciales, situación que condiciona fuertemente las alternativas de combinación de actividades en la zona. Tomando los datos del censo 2002, las explotaciones con más del 80% de la superficie destinada a la ganadería representan el 93% de las explotaciones de la zona (Mosciaro y Dimuro, 2009). La agricultura en general, se realiza en los mejores suelos, las lomadas, áreas de poca extensión, dispersas en distintos puntos de la zona.

Teniendo en cuenta toda la zona, la principal actividad es la cría bovina, representan más del 20% de las existencias ganaderas de la provincia de Buenos Aires. El 66 % de la superficie de la zona está ocupada por pastizales naturales, mientras que la extensión de uso del suelo para agricultura oscila entre el 22% (para el año 2003) y el 16% (para el año 2006) (condicionado por las inundaciones frecuentes) (Mosciaro y Dimuro, 2009).

En lo que respecta específicamente al partido de Mar Chiquita, en el cuadro Nº 3 se puede observar la composición según el tamaño.

Cuadro 3 Cantidad de EAPs por estrato de tamaño y superficie que ocupan (en ha) en el partido de Mar Chiquita

Estrato por tamaño en ha	Cantidad EAP	%	Cantidad ha	%
Hasta 200	152	39	14.565,5	5
200 a 500	99	25	31.880,50	11
500 a 1.000	55	14	38.775,00	12
1.000 a 2.500	57	15	87.597,00	29
2.500 a 3.500	11	3	32.751,00	11
3.500 a 5.000	7	2	28.940,00	10
más de 5.000	8	2	67.664,00	22
Total	**389**	**100**	**302.173**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a datos del censo 2002

Sobre la estructura del partido, el 64% de las EAPs tienen menos de 500 ha y explican el 16% de las hectáreas del partido, mientras que solo el 2% tienen más de 5000

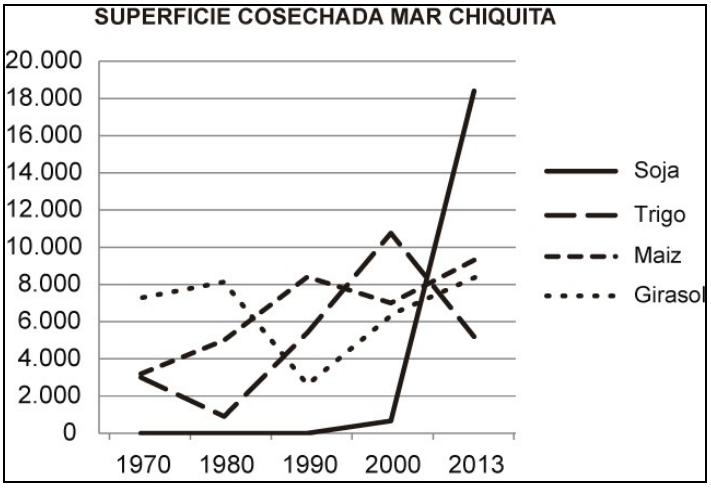
[22] Está comprendida por la totalidad de los partidos de Ayacucho, Rauch, Mar Chiquita, Guido, Las Flores, Belgrano, Pila; gran parte de Maipú, Chascomús, Dolores, Gral. Alvear, Castelli, Azul y fracciones de los partidos de Gral. Madariaga, Magdalena y Saladillo.

ha y explican el 22% de la superficie. En la comparación intercensal, entre el periodo 1988-2002 se redujeron 22% en la cantidad de unidades, pero esa caída afectó en mayor medida a las unidades de menos de 500 ha, que presentan casi un 30% menos que en 1988[23].

En la cosecha gruesa 2013-14, el 61%, el uso del suelo se explica por actividades vinculadas a la ganadería (campos naturales, pasturas, etc.), mientras que el uso agrícola en casi 30% (datos extraídos Ministerio de Agroindustria, 2016). En esta línea, a diferencia de lo ocurrido en los otros partidos de estudio, entre el censo 2002 y el momento de realización del trabajo (2013/14) el stock ganadero creció un 18%. Sin embargo, también lo hizo la agricultura, de modo que el desarrollo de la ganadería se modificó con otras técnicas de menor ocupación de suelo (con cría o terminación a encierre o *feed loot*) (elaboración propia a partir de datos Ministerio de Agroindustria de la Nación, 2016).

Si bien la ganadería es la principal actividad, el crecimiento de la agricultura es notable en un partido que, por las características agroecológicas y productivas, históricamente fue estrictamente ganadero. Como se puede observar en el gráfico Nº 3 en la comparación histórica se presenta un crecimiento exponencial sobre todo de la soja.

Gráfico 3 Evolución de cuatro cultivos 1970-2013 en cantidad de ha cosechadas, partido de Mar Chiquita



Fuente: elaboración propia en base a datos Ministerio de Agroindustria

Lo que nos interesa a los fines de nuestro trabajo es que, de los tres partidos analizados, Mar Chiquita tiene una estructura productiva con orientación ganadera. Sin embargo, en sintonía con los cambios recientes, se ha incrementado la superficie destinada a la agricultura. Este aumento puede tener un efecto sobre las formas de

[23] Cabe aclarar que la cantidad de hectáreas productivas en un censo y en otro del partido no son las mismas.

organizar el trabajo, y también sobre la estructura de las relaciones sociales bajo las cuales se desarrolla la producción (que se generen nuevas relaciones bajo “nuevas lógicas”; se redefinan otras, algunas se vuelvan más inestables, cambien las formas de remuneración, etc.).

***

En conjunto, los espacios de estudio que hemos seleccionado resultan de relevancia en cuanto a que, desde el punto de vista de la estructura productiva, históricamente presentaron características diferentes: uno predominantemente agrícola (con combinación de ganadería) en el caso de Junín, un partido predominantemente ganadero (Mar Chiquita) y otro con características mixtas, pero con importancia de la ganadería como el caso de Pehuajó. Lo que se observa es que, en las últimas décadas, se ha producido un crecimiento exponencial de la agricultura (principalmente soja). En el caso de Junín, este aumento implicó reducción del stock ganadero y el crecimiento de las explotaciones netamente agrícolas. En el caso de Mar Chiquita, la introducción de cultivos inexistentes en la historia del partido, aunque la ganadería continúa siendo una actividad preponderante. La situación de Pehuajó, por su parte, es particular ya que al ser un partido mixto se evidencia de un modo más drástico el avance de la agricultura, reduciéndose notablemente la ganadería como actividad de relevancia (en cantidad de hectáreas).

Las actividades productivas tienen una relevancia para el análisis de las relaciones sociales, ya que, por un lado, las modificaciones suponen la introducción o disolución de determinadas relaciones, por el otro, determinadas relaciones sociales permiten sostener, desarrollar o expandir ciertos tipos de producción. En ambas situaciones supone la configuración de tipos de lógicas, bajo los cuales se generan los cambios o continuidades, tanto de ciertos aspectos productivos, como sociales.

Además, las características de los partidos generan algunas particularidades que han influido notablemente en las decisiones productivas y en las relaciones sociales que las sustentan. Fundamentalmente, las inundaciones en Pehuajó (frecuentes y de gravedad), y en menor medida en Mar Chiquita, son un factor o punto de “quiebre” (además del recambio generacional) para redefinir, tanto lo que se produce, como la forma en que se lo realiza (por ejemplo, ceder en alquiler, vender maquinarias y comenzar a tercerizar, reducir el stock ganadero y volcarse a la agricultura, etc.) y pueden suponer cambios en las relaciones sociales concretas.

3. Las características de los casos: perfil de las explotaciones agropecuarias de la muestra en tres partidos de la provincia de Buenos Aires

En este apartado presentaremos los casos que componen la muestra, y describiremos cuáles son las principales características de las explotaciones. La

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

descripción está orientada a brindar un primer panorama de cómo son las unidades a partir de las cuales generaremos el análisis, en la siguiente parte de la tesis, de las relaciones sociales. Sobre esto, cabe aclarar que hemos optado, a diferencia de como lo hacen la mayoría de los enfoques estructurales, por iniciar el análisis a partir del estudio de las relaciones sociales, en lugar de por la organización de la producción. Esta forma de presentación está orientada por dos razones. En primer lugar, para otorgarle prioridad en la presentación a la dimensión que consideramos central, es decir, las relaciones sociales en la producción. Dicha centralidad está dada, según nuestro criterio, por la contribución de la tesis a los estudios agrarios, y por la articulación que brinda esta dimensión (las de las relaciones) a las otras que consideraremos en la tesis (las lógicas y la organización de la producción).

En segundo lugar, esta "inversión" de las formas, en que generalmente se presenta la articulación de las dimensiones estructurales y no estructurales, resulta un posicionamiento en cuanto a que no existe una forma (dada por la organización) de la producción sin la configuración de determinados tipos de relaciones sociales y racionalidades que las construyen. En este sentido, preferimos no generar, al comienzo del análisis, tipologías de formas de organizar la producción que impliquen, de antemano, presuponer el comportamiento de las otras dimensiones.

3.1 Los casos de estudio: principales características de las explotaciones agropecuarias

Para sintetizar los 38 casos de estudio, en los siguientes cuadros Nº 4, 5 y 6 presentamos las principales características de las explotaciones, a partir de una serie de variables que son relevantes, no solo para describir las unidades, sino también porque refieren directamente a aspectos que son de importancia para el análisis posterior. Las variables a las que nos referimos son la tenencia de la tierra (propietarios o arrendatarios)[24], la forma en que resuelven el trabajo manual (propio o asalariado) y de dirección (propio o asalariado), y la incorporación de maquinarias para las labores agrícolas (propias o por medio de contratistas), cómo se conforma la empresa (por medio de socio o no). Presentamos esta información por partidos y señalando, en cada variable, si existe o no vínculo con los actores. Así, por ejemplo, la incorporación de maquinarias se presenta del siguiente modo: si tiene o no vínculo con contratistas de labores; la de trabajo, si tiene o no trabajadores manuales y de dirección; la de tierra, si tiene, o no,

[24] Cabe aclarar que la categoría "propietarios" contempla casos de productores que arriendan menos del 50% de la tierra que trabajan, por lo cual también se incluirán en el análisis de las relaciones sociales con rentistas. Sin embargo, hemos optado, en este capítulo, por presentar bajo esta denominación ya que, teniendo en cuenta que nos interesa generar una síntesis en solo dos categorías, consideramos que la condición de "arrendatarios" (o no propietarios) no refleja más adecuadamente su condición respecto a la tierra.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

relación con rentistas; y la de la composición de la empresa, si en esta explotación en cuestión existen vínculos entre socios.

Como se puede observar en los cuadros para cada uno de los partidos, en la mayoría de casos se establecen relaciones con otros actores, aunque con diferentes combinaciones. Solo en la variable “trabajo de dirección” más de la mitad aportan la dirección propia, no estableciendo relaciones con trabajadores asalariados.

Cuadro 4 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Junín

	Junín											
EAP	**1**	**7**	**8**	**16**	**13**	**14**	**15**	**4**	**5**	**17**	**20**	**21**
Tamaño (en ha)	11000	1000	1100	320	175	700	550	1700	1500	1000	110	230
Contratistas de labores	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
Trabajadores manuales	x	x	x			x	x	x	x	x	x	x
Trabajadores de dirección	x							x	x			x
Rentistas	x	x	x	x		x	x			x		
Socios	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Pehuajó

	Pehuajó															
EAP	**23**	**26**	**28**	**32**	**36**	**30**	**38**	**39**	**42**	**43**	**29**	**33**	**34**	**35**	**40**	**41**
Tamaño (en ha)	103	136	306	730	1500	370	3700	4000	234	1080	500	5900	11000	15000	10000	5000
Contratistas de labores	x	x	x	x		x			x			x	x	x	x	x
Trabajadores manuales				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Trabajadores de dirección						x						x	x	x	x	x
Rentistas		x	x	x	x		x	x	x	x					x	x
Socios	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6 Presentación de los casos según las variables contratación de trabajo, tercerización de las labores, tenencia de la tierra y composición de las sociedades, en el partido de Mar Chiquita

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

	Mar Chiquita									
EAP	**3**	**6**	**9**	**19**	**22**	**11**	**12**	**10**	**18**	**2**
Tamaño (en ha)	1800	1300	900	500	390	800	200	500	8000	7000
Contratistas de labores	x	x	x		x	x	x	x	x	x
Trabajadores manuales	x	x	x			x	x	x	x	x
Trabajadores de dirección									x	x
Rentistas	x	x	x	x	x				x	
Socios	x	x	x		x	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia

Para caracterizar las explotaciones desarrollaremos, en primer lugar, cada una de las variables sobre la organización del trabajo y la propiedad de las explotaciones, que nos brindan una primera imagen sobre la existencia de relaciones sociales con otros actores. En segundo lugar, agregaremos otras que describen a las explotaciones y los productores como el tipo de actividad productiva, el perfil de los productores/empresarios (edades, profesión, vínculo con el sector, patrón de residencia).

Dimensiones sobre la organización del trabajo y la propiedad de las explotaciones

Trabajo manual: En el caso de esta variable, también la mayor parte de las empresas contratan trabajo manual asalariado (familiar o no familiar): como se puede observar en el cuadro n° 7, de los 38 casos, 31 contratan trabajo en diversa magnitud. Esta concentración de los casos expresa la tendencia a la desvinculación de los productores de las tareas manuales y el crecimiento de la asalarización de las tareas manuales. Cabe aclarar que algunos pocos casos (dos manuales y en tres de dirección) los trabajadores asalariados son familiares.

Cuadro 7 Distribución de los casos de la muestra, según si contratan trabajo asalariado manual

	Propio/familiar	**Asalariado**
Junín	2	10
Mar Chiquita	2	8
Pehuajó	3	13

Fuente: elaboración propia

En aquellos que no contratan trabajadores, siete de los 38 casos, son los productores quienes aportan el trabajo necesario, o lo obtienen por medio de contratistas (y algún trabajador eventual).

Contratación de prestadores de servicios: En este caso también la mayoría de los casos desarrollan las labores agrícolas por medio de contratistas: como se puede observar en el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

cuadro n° 8, de los 34 casos en que desarrollan agricultura, 27 contratan algunas o todas las labores para el desarrollo de esa actividad. Estos datos están en sintonía con lo expresado por los estudios especializados acerca del exponencial crecimiento de la tercerización de las labores en el agro pampeano, que atraviesa a todos los partidos, escalas de explotaciones y tipos de cultivos.

Cuadro 8 Distribución de los casos de la muestra según como que maquinarias las labores principales

	Maquinaria propia	**Contratistas**
Junín	2	9
Mar Chiquita		7
Pehuajó	4	11

Fuente: elaboración propia

Trabajo de dirección: Respecto a esta variable, como se puede observar en el cuadro N° 9 en la mayoría de las explotaciones la dirección está en manos de los mismos dueños de las empresas, mostrando, a diferencia de lo que ocurre con las actividades manuales, una tendencia de los empresarios agropecuarios a conservar para sí todo lo referente a las tareas de gestión de la explotación.

Sin embargo, en trece de los 38 casos, la dirección está a cargo de trabajadores asalariados, categoría que incluye tanto a familiares como a no familiares, mostrando en estos casos, una desvinculación entre aquellos que detentan la propiedad y los que gestionan cotidianamente la explotación agropecuaria.

Cuadro 9 Distribución de los casos de la muestra según la contratación de trabajo asalariado

	Propia/familiar	Asalariada
Junín	5	5
Mar Chiquita	8	2
Pehuajó	10	6

Fuente: elaboración propia

Tenencia de la tierra: El perfil que predomina respecto a esta variable es la de un propietario de tierras que trabaja sobre lo propio, expandiéndose sobre tierras alquiladas, pero en un porcentaje muy inferior que las propias. Este perfil convive con un grupo minoritario de empresas cuya forma de producción es sobre tierras de terceros, y que coincide con aquellas dedicadas principalmente a la agricultura. Como se puede observar en el cuadro N° 10 de los 38 casos relevados, en 31 son propietarios o combinan la

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

propiedad de la tierra con menos del 50% de arrendamiento, mientras que solo siete explotaciones arriendan la totalidad o más del 50% de la tierra sobre la que producen.

Cuadro 10 Distribución de los casos de la muestra según tenencia de la tierra

	Propietarios	No propietarios
Junín	10	2
Mar Chiquita	8	2
Pehuajó	13	3

Fuente: elaboración propia

Composición de la empresa: La mayor parte de los casos se compone de explotaciones manejadas por dos o más socios, siendo las de carácter unipersonal el menor porcentaje de las unidades bajo estudio: de los 38 casos, 33 poseen empresas agropecuarias en sociedad con otros (en su mayoría familiares), mientras que solo cinco están en manos de una sola persona. En el siguiente cuadro N° 11 se puede observar cómo se distribuyen los casos por partido.

Cuadro 11 Distribución delos casos de la muestra según la composición de la empresa por partido

	Sociedades	**Unipersonal**
Junín	11	1
Mar Chiquita	8	2
Pehuajó	14	2

Fuente: elaboración propia

El tipo jurídico, en que están inscriptas, se distribuye relativamente en igual proporción entre “Persona física”, “sociedad de hecho”, y “sociedad anónima” de diverso tipo y escala.

Otras dimensiones que describen a las explotaciones y los productores de la muestra

Agregamos algunas variables que complementan las dimensiones, tanto de las explotaciones como de los productores que componen la muestra (para su detalle caso por caso ver el anexo de la tesis). La muestra se compone de explotaciones de diverso tamaño, con presencia de la actividad agrícola, pero combinada con ganadería, desarrollada por profesionales vinculados al sector desde hace varias generaciones, que se dedican exclusivamente, o junto a otras actividades, que residen en ciudades o pueblos y tienen entre 40 y 60 años.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Actividad productiva: La actividad que desarrollan la mayor parte de las explotaciones es la agricultura, pero, en la mayoría, combinada con otras como la ganadería o tambo. La presencia de explotaciones mixtas es de relevancia en el conjunto de la muestra.

Respecto a las explotaciones agrícolas, de los 38 casos, 17 desarrollan agricultura en más del 70 % de la explotación, de las cuales cinco son exclusivamente agrícolas, mientras que el resto combinan con otras actividades. Si desagregamos por partido, aquellas que son netamente agrícolas pertenecen al partido de Junín (en sintonía con lo que muestran los datos estadísticos sobre la perdida de combinación con la ganadería). Aquellas en las que predomina la agricultura, pero combinándola con ganadería (pero en menos del 30%) son en su mayoría de Pehuajó (partido en el que se evidencia drásticamente el avance de las actividades agrícolas perdiendo su rasgo de históricamente ganadero-mixto). En el caso de las nueve explotaciones con perfil predominantemente agrícola, seis son de Pehuajó, dos de Junín y una de Mar Chiquita, siendo este último, además, llamativo en términos de que se trata de un partido que históricamente fue ganadero.

Respecto a las explotaciones de carácter mixto (donde se produce 50% agricultura y 50% ganadería), muestran una importante presencia dentro de la muestra. De los 38, trece casos presentan este carácter mixto, siendo los de Mar Chiquita los que explican la mayor parte de ellas: de los trece, siete pertenecen a dicho partido, mientras que cuatro a Pehuajó y tres a Junín. Es decir, que, en esta situación, también se evidencia el avance de la agricultura por sobre la ganadería, en tanto que, en un partido históricamente dedicado a la ganadería, encontramos una presencia importante de explotaciones mixtas.

Finalmente, las explotaciones que son predominantemente, o exclusivamente, ganaderas son ocho de los 38 casos, y se reparten entre Pehuajó y Mar Chiquita y solo un caso en Junín. Entre estos ocho casos, cuatro son netamente ganaderas o tamberas, pero la particularidad que presentan es que en todas se cede una fracción para que otra empresa desarrolle agricultura, es decir, que también se evidencia el avance del proceso de *agriculturización*, aun en explotaciones ganaderas.

Perfil de los productores/empresarios: Respecto a las edades, la mayor parte de los entrevistados tienen entre 40 y 60 años, concentrándose la mayor parte de los casos entre los 49 y 55 años. Existen una importante cantidad de casos de socios que tienen menos de 40 años, y en menor medida, de más de 60 años que, al tratarse, en muchos de ellos, de sociedades familiares, las personas mayores mantienen un vínculo con la empresa sin tener presencia cotidiana.

Una característica sobresaliente es que, a pesar de que las mujeres tienen presencia como socias, los que están a cargo de las explotaciones cotidianamente son los hombres de las sociedades. No encontramos ningún caso en el que se reconociera a una mujer a cargo de la unidad (y por lo tanto fuera la primera a quién entrevistar).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Otro rasgo particular es que todos los socios residen en pueblos o ciudades, aunque muchos cuentan con instalaciones en los campos para habitar. Solo algunos residen de forma temporaria (algún mes, quincena o días de la semana) combinándola con una urbana.

Sin embargo, la mayoría de los entrevistados residen en pueblos y ciudades cercanas a las explotaciones (y pocos tienen sus casas en la Capital Federal u otras ciudades fuera de los partidos). Es decir que, si bien no residen en el campo, en general, no existe una separación total entre espacio de vida y de trabajo, y el partido se mantiene como un lugar donde conviven ambas esferas.

Respecto al perfil profesional, la mayoría son profesionales relacionados con el sector agropecuario (ingenieros agrónomos, veterinarios, técnicos agropecuarios, administradores agropecuarios). En las 38 explotaciones encontramos que 23 de sus titulares son profesionales (de los cuales solo tres son profesiones no vinculadas al agro), mientras que en once no tienen formación en educación superior, y en cuatro comparten los dos perfiles: algunos de los miembros de la empresa son profesionales, mientras que otros no.

Los casos se distribuyen de un modo similar entre los que se dedican exclusivamente a la explotación (18 de los 38) y los que combinan con otras actividades fuera de la unidad propia, agropecuarias como otros sectores (20 de los 38 casos).

Finalmente, la mayoría de los casos tienen más de una generación vinculada a la producción agropecuaria, teniendo la empresa un origen en la herencia familiar. De los 38 casos, 30 presentan estas características, mientras que los ocho restantes son primera generación en la producción agropecuaria, resultando la explotación una inversión producto de una acumulación en otro sector de la economía, como la industria o los servicios.

3.2 Breve descripción cualitativa de cada caso de estudio

A continuación, incorporamos una breve descripción cualitativa de los cada uno de los casos para completar la presentación de las explotaciones que componen la muestra. El objetivo es, junto a las otras dimensiones que desarrollamos anteriormente, brindar una imagen de las características de los actores y las explotaciones que permita comprender el análisis de las dinámicas sociales que realizaremos en la siguiente parte de la tesis[25].

EAPs del Partido de Pehuajó

Las **EAPs 34 y 35** son empresas que tienen larga trayectoria en el partido y estructuras de estancias. Si bien el origen es en la propiedad de familias tradicionales del sector, hoy se trata de grupos empresariales, que además del sector agropecuario tienen inversiones en

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

la industria y el sector financiero. Ambas empresas tienen grandes extensiones en otros partidos de la provincia o del país.

La **EAP 41** es una sociedad familiar originada por el padre, quien es ingeniero y administra campos desde hace varias décadas. Por esta razón es que organizó una estructura en "red" (alquila campos de la zona, tercériza las labores, etc.) y sus hijos se sumaron como trabajadores de dirección (uno en el área contable, otro próximo a recibirse de agrónomo en lo productivo).

La **EAP 30** pertenece a un profesional que heredó el campo. Como se dedica a otras actividades, la gestión permanente de la unidad la realiza el capataz que hace décadas trabaja con la familia.

En el caso de la **EAP 40** es una reconocida empresa que opera en el partido, en la zona, en otras provincias y países limítrofes, con una estructura de empresa "en red". Además de la actividad agropecuaria, venden insumos, acopian y comercializan la producción (además de proveer negocios financieros vinculados al sector) (para más detalle ver anexo de la tesis).

La **EAP 38** se trata de una sociedad entre dos hermanos (casados, con hijos pequeños) que comenzaron trabajando en el campo de sus padres. A lo largo de los años 1990 fueron comprando campos cercanos a los suyos, a la vez que prestaban servicios de siembra y cosecha. Luego de la devaluación en el año 2002, ampliaron la cantidad de hectáreas por medio del arriendo, redujeron la prestación de servicios afuera de su unidad, centrándose en su explotación y quedaron solo los hermanos a cargo de la dirección de la explotación (los padres se retiraron).

La **EAP 39** también se trata de una sociedad entre dos hermanos (casados ambos) que son profesionales no vinculados al sector. El padre tenía un campo heredado de su familia (grandes terratenientes del partido), y se dedicaba a la administración cotidiana del mismo. Los hijos estudiaron carreras universitarias, desarrollando su profesión en la ciudad cabecera del partido. Desde que el padre falleció gestionan la explotación además de ejercer su profesión.

La **EAP 36** se trata de un productor que heredó una parte del campo de un proceso de subdivisión de su padre y tío. Luego adquirió una fracción más. Hasta hace unos años prestaba servicios a otros con la maquinaria, pero dejó de hacerlo por falta de tiempo. El hijo abandonó los estudios y se incorporó (un breve tiempo) como trabajador y luego como socio del padre.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

La **EAP 28** también se trata de una familia la cual heredó una fracción por parte de los padres de la mujer. Una parte es de ella, la otra de sus hermanos, que le permiten producir sobre toda la unidad para mantener la escala. El campo también estuvo alquilado un tiempo luego de la inundación, pero el marido y los hijos decidieron hacerse cargo. Aunque todos tienen otros trabajos, la mitad de sus días laborables los dedican a la unidad.

La **EAP 23** pertenece a un productor con varias generaciones en el sector, y los dos hijos que participan desde pequeños en tareas del campo, luego se fueron a estudiar carreras no relacionadas con el sector. Pero como el padre no podía solo con todas las actividades les pidió que volvieran trabajar al campo, incorporándolos como socios.

La **EAP 43** se trata de una sociedad entre dos hermanos ingenieros agrónomos. Heredaron una pequeña fracción de un campo que se dividió entre varios hermanos. Le alquilan a su madre, el resto de los familiares le ceden a otra empresa. Desarrollan lo propio y prestan servicios a otros si les “sobra” el tiempo. Las maquinarias las renovaron comprando en sociedad con un prestador de servicios del partido.

La **EAP 33** pertenece a un matrimonio en el cual la mujer es la heredera de una familia que poseía enormes extensiones en el partido. Residen en la Capital Federal, tiene un administrador allí y otros en el campo. Este cuenta con una estructura de estancia y ellos pasan temporadas allí.

La **EAP 42** es una explotación que pertenece a una mujer, que mantuvieron hasta que el marido se jubiló como empleado del sector servicios. Ahora él se hace cargo del manejo cotidiano junto a su hijo (quien se sumó como trabajador), mientras ella participa de la toma de decisiones, pero se desvinculó para dedicarse a otras actividades.

La **EAP 32** también es una sociedad entre el padre y sus dos hijos (uno de ellos ingeniero agrónomo que reside en el partido, el otro vive en otra ciudad). El vínculo con el sector es de varias generaciones, tanto como productores como contratistas. El padre prestaba servicios a terceros y, en los años 1980, vendió la maquinaria para comprar más hectáreas de campo. Hace unos años decidieron conformar una sociedad y entre los tres aportan trabajo y dinero para inversiones en la explotación.

La **EAP 26** se trata de una familia con varias generaciones vinculadas a la producción agropecuaria que, producto de los procesos de subdivisión, maneja una unidad pequeña. Como uno de los dueños falleció, los hermanos, la esposa y los dos hijos decidieron mantener la explotación en conjunto para evitar una mayor fragmentación. El campo estuvo alquilado a una empresa los años (después de la inundación de fines de los años 1990), pero la familia decidió volver trabajarlo a inicios de los 2000. La mayoría tienen otros trabajos fuera del sector como fuentes principales de ingresos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

La **EAP 29** es una herencia familiar que le correspondió al productor por ser el "varón" (las hermanas recibieron otros bienes). El gestiona la explotación, pero una parte la cede a una empresa para que desarrolle agricultura, tanto por una cuestión económica, como porque se dedica a otras actividades, y no cuenta con familiares que considere para trabajar con él (porque son "mujeres").

EAPs del Partido de Junín

La **EAP 16** pertenece a un ingeniero agrónomo (casado y con hijos) que además de la unidad productiva tiene una agronomía pequeña, proveedora de los productores y contratistas de la zona. Si bien su familia no poseía "campo" (sí lo tiene su suegro) su padre y él mismo trabajaron para una cooperativa agropecuaria. El productor comenzó con asesoramiento y venta de insumos y, en la década de 1990, se inició en la producción, arrendando campos cercanos al pueblo donde vive. El tipo de actividad productiva (exclusivamente agrícola) y la decisión de comenzar a producir estuvo condicionado por el hecho de tener contactos con contratistas de labores y otros productores a los que les vende insumos.

La **EAP 13** es una sociedad entre dos hermanos y la madre. El campo pertenecía al padre y luego de que falleció lo pusieron en alquiler durante varios años porque los hijos estaban estudiando. Como ambos concluyeron sus carreras universitarias (uno es ingeniero agrónomo) decidieron tomar el control de la explotación. La mujer se ocupa de todo lo referente a la administración y gestoría.

La **EAP 7** es una sociedad entre cuatro hermanos, siendo el varón quien se ocupa de la gestión de la unidad y las mujeres participan de la sociedad en la toma de decisiones y aspectos administrativos. Ninguno reside en el partido. Los padres heredaron el campo y lo gestionaban por medio de una administradora de Capital Federal. Cuando el hijo concluyó los estudios en agronomía, comenzó a participar de la unidad, tomando, luego el control de la explotación.

La **EAP 8** es una sociedad para evitar la subdivisión entre la madre y los hijos (uno es agrónomo y quien maneja el campo), y además tienen una inversión de tierras en otra provincia (que actualmente no explotan). Los hijos de quien gestiona la producción también son agrónomos (uno trabaja para una empresa multinacional del sector) y los sumaron como asociados recientemente para participar en el manejo y la incorporación de conocimientos

La **EAP 17** tiene como origen un almacén de "ramos generales", por lo cual es una firma reconocida en el partido. Su inversión en la instancia productiva es relativamente reciente. Tienen origen en familias vinculadas al sector pero que se fueron expandiendo y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

conformando empresas con accionistas. Además de la producción también participan del negocio de la venta de insumos, acopio y/o comercialización (para más detalle ver anexo de la tesis).

A la **EAP 15** la gestionan el hijo con ayuda de los padres. El campo pertenecía al abuelo, quien incorporó al nieto primero como trabajador y luego para que lo maneje. Los padres se dedicaron a otras actividades y recientemente empezaron a participar en mayor grado en la gestión cotidiana. El nieto estudió administración agropecuaria, pero dejó los estudios para empezar a trabajar con su abuelo.

En el caso de la **EAP 1** son herederos que además tienen otra explotación en otro partido, y se dedican a los negocios financieros e inmobiliarios (para más detalle ver anexo de la tesis). Se trata de herederos de grandes terratenientes "tradicionales". Desde mediados de los años 1990 han comenzado paulatinamente a incorporar otras producciones a sus explotaciones o a reordenar el espacio destinado a cada tipo de actividad (ganadería y agricultura, espacios de instalaciones, etc.). Pero principalmente después de la devaluación del año 2002 esto ha cobrado más impulso: se dedica más espacio a la agricultura, sobre todo de soja, se incorporan otras formas de producción y tecnologías (como la siembra directa), se reorganiza el trabajo, etc.

La **EAP 5** es una explotación de una mujer que la recibió recientemente de una herencia de los padres, compartida con sus otros dos hermanos. Su campo lo administra su esposo que es ingeniero agrónomo y una persona que trabajaba con los padres desde hace décadas. Este administrador también trabaja para uno de sus hermanos

La **EAP 4** pertenece a un padre que asoció recientemente a su hijo, quien además también administra el campo de la madre en otro partido. Es una herencia familiar que conserva la producción tambera (con medieros) pero el resto de la explotación la ceden a una empresa para el desarrollo de agricultura. Sin embargo, dentro de sus planes empresariales cuenta como posibilidad volver a producir ellos mismos el campo completo.

La **EAP 14** es una explotación propiedad de una familia de primera generación en el sector. Se dedicaban a actividades industriales en los años 1990 y decidieron invertir en el sector, y, a partir del 2001, producto de la crisis en la otra actividad, comenzaron a dedicarse aún más al agro. Iniciaron con un tambo, más tarde alquilaron el campo para que otros desarrollen la producción y hacia fines de los 90 armaron un *pool* que disolvieron en el 2007, cuando se abocaron a su producción y a la prestación de servicios a terceros. La explotación la maneja uno de los hijos.

La **EAP 21** es una familia cuyo abuelo era aparcero de una gran estancia del partido (a la cual le prestan servicios de labores actualmente). La principal actividad es como

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

contratistas de siembra y cosecha, pero como inversión adquirieron un campo dentro del partido. La unidad y la empresa prestadora la manejan el hijo mayor (único varón) y se incorporó recientemente el nieto. El padre participa en la toma de decisiones.

La **EAP 20** es de una familia cuyos abuelos eran aparceros. En la década de 1940 accedieron a la propiedad de la tierra, y desde allí trabajaron en propiedad, y arrendaban eventualmente. Desde el inicio, la principal producción fue el tambo, pero a lo largo de las décadas fueron incorporando otras. Hace quince años contrataron un mediero y se mudaron a la ciudad. Actualmente trabajan los hijos (los padres solo participan en la toma de decisiones y no aportan trabajo físico) y uno de los nietos como trabajador.

EAPs del Partido de Mar Chiquita

En el caso de la **EAP 18** el origen es un ingeniero que trabajaba su campo y el de familiares. La empresa fue creciendo e incorporando las instancias de venta de insumos y acopio, y expandiéndose con una estructura en "red" por partidos de la zona.

La **EAP 2** es una sociedad de una parte de los herederos de una familia tradicional de la zona que desde hace varias generaciones viene subdividiendo o vendiendo las enormes extensiones que tenían en el partido (y en otros de la provincia). Los hermanos residen entre la Capital Federal, Mar del Plata y la estancia en el partido. Desde los años 1990 han comenzado paulatinamente a incorporar otras producciones a sus explotaciones o reordenar el espacio destinado a cada tipo de actividad (ganadería y agricultura, espacios de instalaciones, etc.).

La **EAP 22** es de un productor (casado, con hijos) que tiene un vínculo con el sector desde hace varias generaciones. Él trabajó en el campo familiar desde pequeño, pero luego buscó su independencia y otras fuentes de ingreso, especializándose en la reparación de molinos. Al fallecer los familiares volvió a hacerse cargo de la fracción del campo que le correspondía y luego de haber disuelto la sociedad con otro familiar, quedó solo a cargo de la explotación. Su actividad principal sigue siendo prestar los servicios de reparación de molinos, por lo cual no concurre todos los días a la explotación y se apoya en los vecinos cercanos al campo que le "dan una mirada para ver cómo va todo".

La **EAP 12** es una explotación también de una sociedad familiar. Es parte de una herencia junto a otros negocios. Todos los miembros de la familia tienen en conjunto la unidad productiva y un comercio en el pueblo, siendo esta su principal actividad.

La **EAP 3** es una sociedad entre tres hermanos (ingenieros agrónomos y veterinario). Sus padres eran arrendatarios y fueron accediendo a la propiedad de la tierra a partir de la década de 1940. Los hijos decidieron continuar con la explotación sin subdividirla mediante

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

la conformación de una sociedad. Solo uno de ellos tiene otra ocupación además de la actividad agropecuaria.

La **EAP 10** es una sociedad entre el padre y sus hijos, uno de ellos participa cotidianamente. Son empresarios de transportes y adquirieron el campo en los años 2000 como inversión. Iniciaron con ganadería y luego incorporaron agricultura.

La **EAP 11** también fue adquirida por el padre que se dedicaba al comercio en Mar del Plata. Como tenia familiares que poseían campos en la zona, le presentaron algunas opciones de compra de hectáreas en el partido. El hijo estudió agronomía y maneja la unidad cotidianamente junto a servicios de asesoramiento que brinda a otros productores de la zona.

La **EAP 9** es una explotación gestionada por el padre y los dos hijos varones. La misma es parte de la herencia recibida y una fracción más, adquirida luego. Durante un tiempo cedieron en alquiler una fracción (cuando fue el boom de los precios de la soja) a una empresa arrendataria de la zona. Pero desde el 2010, cuando ambos hijos concluyeron los estudios universitarios y decidieron participar, la gestionan los tres en sociedad.

En el caso de la **EAP 19** se trata de un productor (divorciado con hijos) que proviene de otro sector de la economía. Le gustaba el campo, así que decidió vender su negocio e invertir en el sector. Hasta hace unos años tenía un trabajador que le resolvía todas las tareas (y el conocimiento necesario) en la explotación. Si bien el trabajador sigue viviendo en el campo (se lo cuida), recientemente se jubiló. Por ahora el productor trabaja solo ya que no le cerraban “los números” para incorporar a alguien nuevo, recibe ayuda de vecinos o trabajadores de explotaciones vecinas y asesoramiento de unos de sus hijos que es ingeniero agrónomo y trabaja para una empresa grande de la zona. Cede una parte de su explotación para agricultura a la empresa para la que trabaja el hijo.

En el caso de la **EAP 6** es una sociedad entre familiares constituida para evitar la fragmentación de la tierra. El vínculo con el sector proviene desde los abuelos que eran grandes arrendatarios del partido (le alquilaban a alguno de los dos dueños de la tierra de la localidad) y producían principalmente ganado ovino. A partir de los años 1940-1950 comenzaron a adquirir tierras, reduciendo la cantidad de hectáreas en arriendo. En las generaciones siguientes se produjo una subdivisión de la tierra (considerable porque eran más de cinco hermanos). Actualmente, el varón de la familia (ingeniero agrónomo que está vinculado a entidades gremiales del sector) es quien se ocupa del manejo cotidiano de la unidad.

***

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Hasta aquí presentamos cada uno de los casos que componen la muestra en los tres partidos de la provincia de Buenos Aires. En la siguiente parte de la tesis, analizaremos cómo son las relaciones sociales en la producción, y cómo se articulan las dimensiones que presentamos en el primer capítulo. En este sentido, indagaremos cómo son las *relaciones personales-reciprocas* e las *impersonales-mercantiles*; nos preguntaremos si presentan la misma importancia en la esfera del trabajo, que en la de la propiedad. Plantearemos, además, si existe una tendencia clara del predominio de un tipo por sobre el otro, o si se articulan, según las dimensiones, en las formas intermedias, generando rasgos particulares en las dinámicas sociales del agro actual.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

SEGUNDA PARTE

LAS RELACIONES SOCIALES EN LA PRODUCCION AGROPECUARIA

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

CAPITULO III
Las relaciones sociales en el trabajo agropecuario: vínculos con los contratistas de labores, trabajadores manuales y de dirección

En este capítulo se analizarán las características que asumen las relaciones sociales, teniendo en cuenta las dimensiones que planteamos en la primera parte de la tesis, es decir, 1) el origen y la temporalidad, 2) la confianza y la supervisión del proceso de trabajo, y 3) las formas de intercambio.

El estudio de las relaciones sociales en las explotaciones agropecuarias estará dividido en dos esferas: por un lado, la del trabajo, y por el otro, la de la propiedad (de la tierra y de la empresa). Para analizar la primera esfera, presentaremos los tipos de relaciones sociales a partir de tres actores centrales para el trabajo agropecuario: los contratistas de labores, los trabajadores manuales y los trabajadores de dirección.

Para detectar algunos problemas vinculados a las relaciones de estos tres actores, en primer lugar, indagaremos en lo señalado por otros estudios que refieren, de distinto modo, a cada uno de ellos en el contexto del agro pampeano. Y, en segundo lugar, describiremos cómo se desarrolla el trabajo, a partir de los tipos de relaciones, en las 38 explotaciones agropecuarias de los partidos que componen nuestra muestra.

1. Los análisis las relaciones sociales en el trabajo agropecuario

Los estudios sociales agrarios han analizado desde diversos aspectos a los distintos actores que desarrollan el trabajo en el agro pampeano. En este apartado indagaremos qué se ha señalado sobre las tres dimensiones que proponemos en nuestro estudio. Esta reconstrucción de las principales líneas de análisis sobre las relaciones sociales (que pueden señalar algunas ausencias) nos permitirá poner en discusión nuestros resultados con otros planteos sobre el tema.

1.1 Las relaciones sociales entre empresarios agropecuarios y contratistas de labores

Si bien el *contratista de labores*[26] es una figura de larga data en el sector agropecuario pampeano, en las últimas décadas, ha cobrado más relevancia por el

[26] Cabe señalar que, en este trabajo, consideraremos a los "contratistas" haciendo referencia exclusivamente a los prestadores de servicios agropecuarios, entendiendo por estos a aquellos que regularmente "brindan, en forma autónoma, servicios de maquinarias o de personal (no profesionales) a una explotación agropecuaria y por lo cual reciben un pago específico (en dinero o en especies)" (Lódola y Fossatti, 2004: 4). En este sentido se diferencian de aquellos

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

incremento de la agricultura y los cambios tecnológicos, que impulsaron a muchos productores a tercerizar las labores agrícolas (Lódola y Brigo, 2013).

Los estudios sobre el tema refieren a los aspectos relacionales, en general, en función de los tipos de "clientes" que tienen los contratistas, o el tipo de maquinaria que demandan los productores (y, por lo tanto, el perfil de los contratistas) (Lódola y Fossatti, 2004; Lódola y Brigo, 2013; Agüero, Rivarola y Maldonado, 2007; Carámbula, Figuero y Blanco, 2013; Neiman, Blanco y Neiman, 2013; Lombardo, García y Cavagno, 2014). Pero pocos análisis refieren específicamente a las dinámicas de los vínculos concretos. El trabajo que más se aproxima, en este sentido, es el Hernández y Muzlera (2016), el cual, a partir de un estudio cualitativo y cuantitativo en distintas localidades de la provincia de Santa Fe y Buenos Aires, relevan contratistas de diversos tipos. En este marco, los autores resaltan la existencia de diferentes formas de estructurar las relaciones entre productores y contratistas, según los perfiles de estos últimos. En este sentido, mientras que aquellos que son tanto productores como prestadores, tienen por clientes a sus vecinos, con los que mantienen un vínculo "cara a cara" y comparten un horizonte de participación territorial; los que son "exclusivamente prestadores de servicios" suelen trabajar para grandes empresas o *pools*, clientes con los que mantienen vínculos más impersonales y no comparten un anclaje territorial. Este trabajo plantea la tensión entre dos lógicas, pero no problematizan todos los aspectos que, en nuestro esquema conceptual, involucran las relaciones sociales.

Al respecto, si consideramos cada una de las dimensiones que implican las relaciones sociales (en este caso entre empresarios y contratistas de labores), podemos señalar que, sobre el origen y la temporalidad, los estudios hacen eje sobre estos dos aspectos, asociados a los contratistas que trabajan para pequeños productores. En ese sentido, las relaciones entre vecinos y de larga data aparecen como un rasgo característico en los vínculos entre pequeños productores o productores familiares (Agüero y otros, 2007; Muzlera, 2011; Lombardo, García y Cavagno, 2014;). Sobre otros perfiles de empresarios, la dimensión temporal es problematizada para el vínculo con las grandes empresas en "red" o los *pools,* destacando la existencia de acuerdos anuales, renovables en cada campaña (ENPA, 2012), siendo acordes a un tipo de organización de la producción que no genera estructuras laborales permanentes. Mientras que, sobre la dimensión del origen de la relación entre estas empresas y los contratistas, un aspecto sobre el que se ha reparado es el inicio producto de una situación comercial previa, en tanto las empresas que se insertan en otras instancias de la cadena -como la de comercialización- reclutan a prestadores de servicios que, además, son sus clientes (Intaschi y Hernández, AÑO, Anlló, Bisang y Campi, 2013). Sin embargo, los alcances de

---

que se denominan contratistas "accidentales" o "tanteros", es decir los que toman campos ajenos y comparten el producto con el propietario de la tierra (Llovet, 1991: 607).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

esta doble condición en las dinámicas de las relaciones, no han sido problematizados. Otro aspecto en el que no encontramos un desarrollo exhaustivo es sobre los vínculos en otros perfiles empresariales, diferentes de los dos polos de la estructura agraria (pequeños productores y grandes empresas en "red")[27].

Sobre la dimensión de la confianza, y su incidencia en la forma de supervisión del proceso de trabajo, teniendo en cuenta que se trata de un aspecto solo detectable en el análisis de las relaciones sociales en los sitios de trabajo, existen pocas referencias. Una de estas es en el trabajo de Agüero, Rivarola y Maldonado (2007) que, a partir de una encuesta a contratistas de dos localidades de la provincia de Córdoba, destaca algunos aspectos de esta dimensión. Específicamente, señalan que, en general, las relaciones entre estos dos actores (empresarios y contratistas) son "solidas, de mutua confianza", y que los empresarios reconocen y valoran el profesionalismo y el saber de los contratistas, pero que los modos de supervisión oscilan entre niveles altos y medios. De lo cual puede interpretarse que el tiempo compartido resulta un factor central para estructurar la confianza pero que, sin embargo, no implica una delegación completa de las tareas.

Un aspecto vinculado a las dinámicas sociales es su impacto en la organización del trabajo. En este sentido, algunos estudios refieren que, en algunos, la relación con el contratista libera tiempo de trabajo del productor o sus familiares (desarticulando el "equipo familiar"), mientras que en otros desplaza la cuestión laboral del centro de la explotación hacia la prestadora de servicios (Villulla, 2010). Este desplazamiento, según Barsky (1997), es uno de los motivos centrales que explican la expansión de la tercerización de labores, es decir, que lo que se busca es evitar la conflictividad entre productores y trabajadores antes que una reducción de costos (Barsky, 1997).

La tercera dimensión que consideramos, que releva las formas de intercambio económico, ha sido abordada más frecuentemente por los estudios agrarios sobre empresarios y contratistas. Al respecto, reconstruimos tres temas en la bibliografía: 1) las formas de contratación y de pago, 2) los tipos de intercambio y 3) las posiciones de los distintos actores para negociar los aspectos económicos. Respecto al primer tema, existen varios estudios, generalmente basados en encuestas a contratistas o en datos censales, que señalan la gran relevancia de los acuerdos "informales o de "palabra", frente a aquellos "formales" (Lombardo, García y Cavagno, 2014, Lódola y Brigo, 2013; Agüero, Rivarola y Maldonado, 2007). Mientras que, sobre las formas de pago, se ha detectado la creciente importancia del pago fijo por servicio, por sobre a porcentaje y/o en especias (aunque sin que implique la desaparición de esta última forma, sino que conserva relevancia según el tipo de servicio prestado y la zona de trabajo) (Lombardo, García y Cavagno, 2014; Garbers, 2009).

[27] En un trabajo previo de nuestra autoría, analizamos, aunque de un modo preliminar, las formas e implicancias de la tercerización en distintos perfiles empresariales (Moreno, 2017).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre los tipos de intercambio, el análisis ya mencionado de Hernández y Muzlera (2016) destaca la existencia de dos tipos de intercambio (asociado a los perfiles de los contratistas): uno formal, de mercado y signado por la cuestión tecnológica, y otro en el cual lo comercial esta signado por la "mutualización" y las obligaciones que implica la reciprocidad (expresada en los precios, tiempos flexibles) que se articulan sobre la base de lazos de parentesco y vecindad.

Finalmente, la dimensión del intercambio económico, en algunos estudios, implica una reflexión sobre las posiciones de los actores en la relación social. En este sentido, se indica la existencia de fuertes asimetrías, propias de la posición e inserción de los contratistas en el esquema productivo (Tort, 1983), ya sea por el exceso de oferta, como por las condiciones que imponen las grandes empresas (Villulla y Yen, 2015; Moreno, 2014).

1.2 Las relaciones sociales entre empresarios y trabajadores manuales

Sobre las relaciones con los trabajadores manuales[28], en general, la bibliografía aborda los cambios vinculados a las formas de trabajo y su organización, siendo el trabajador un actor escasamente abordado de un modo central.

Teniendo en cuenta nuestro interés, cabe señalar las investigaciones que identifican las diferencias en las relaciones según el origen de la misma, específicamente a partir de señalar si se trata de familiares. En este sentido, se destaca el análisis de Melina Neiman (2008; 2010), construido a partir de un estudio cualitativo en explotaciones de Junín, y apoyado en datos censales, a partir de los cuales encuentra que, en un contexto general de caída de la ocupación en el sector, la categoría de "familiares remunerados" es la que menos ha disminuido, implicando un aumento su la participación relativa en el empleo total. Este sostenimiento del empleo familiar se explica por una profundización de la tendencia a la concreción de distintos tipos de arreglos económicos, para retener a los familiares en las explotaciones (Neiman, 2008).

Referida a la condición de *trabajador familiar*, la dimensión de la confianza se expresa en los sitios de trabajo vinculada a las formas de incorporación en las tareas. En este sentido, algunos estudios reconstruyen las dinámicas de acceso basadas en los mecanismos "tradicionales", asociadas al ciclo familiar, que implican el inicio en las tareas manuales para luego ascender a la dirección (Bardomás, 2000). Mientras que otros análisis indican su combinación con nuevas formas en las que se modifican las edades y etapas de acceso (como la incorporación en calidad de asociados o a tareas de dirección

[28] Teniendo en cuenta las redefiniciones en el trabajo que implica la mecanización, cabe aclarar que se considera "manual" en un sentido general del concepto (diferente a las tareas de gestión).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

sin pasar antes por las manuales) (López Castro y Moreno, 2012). Estas nuevas situaciones parecen indicar un cambio en las formas de construcción de la confianza entre los familiares, los cuales son portadores de "credenciales", adquiridas en otros espacios por fuera de la experiencia construida en la explotación familiar.

En el caso de las relaciones con asalariados no familiares, la cuestión de la temporalidad es problematizada en el trabajo de Ratier (2004), en el cual a partir de un estudio de carácter etnográfico (realizado en dos partidos de la provincia de Buenos Aires), identifica la existencia de relaciones de carácter "tradicional" articuladas a partir de una temporalidad de largo plazo, tiempo en el cual se mantienen y recrean las dinámicas relacionales en base al conocimiento mutuo, la confianza y el orden patriarcal (Ratier, 2004). Mientras que, en un trabajo de nuestra autoría, hemos reconstruido las dinámicas laborales en grandes empresas de dos partidos de la provincia de Buenos Aires. Este señalamos como el origen y la temporalidad son centrales para diferenciar entre dos lógicas: una de carácter más impersonal y basadas en el trabajo temporal, que conforman una estructura laboral más flexible, y otra de relaciones de largo plazo, y de varias generaciones dentro de una misma empresa, construidas sobre una estructura jerárquica y especializada de puestos de trabajo (Moreno 2014b).

Por otro lado, sobre la cuestión de la confianza, el mismo estudio de Ratier señala como, esta temporalidad de largo plazo, genera un vínculo entre las personas concretas, que permanece como característico del agro a pesar los cambios recientes. En cambio, Balsa (2006) al analizar las transformaciones en los patrones culturales de los productores de la provincia de Buenos Aires, indica el desmembramiento de estas formas de confianza a partir del distanciamiento entre los actores, expresado en que el trato más próximo e igualitario (en términos de compartir tiempo, comer juntos, considerarlo como uno más de la familia, etc.) se modifica hacia una relación laboral más impersonal. El vínculo personal se deteriora, así como la entrega del peón hacia la explotación agropecuaria, y el respeto hacia el patrón (Balsa, 2006).

Asociado a esta tensión entre lógicas laborales personales-patriarcales e impersonales, el trabajo etnográfico de Córdoba (2015), que reconstruye las dinámicas laborales en una estancia en el marco de los *agronegocios*, considera la articulación de las mismas a partir de la noción de relaciones de "patronazgo". En estas el empleador genera un sistema de protección social, no en base a las obligaciones laborales, sino en referencia a un sistema de "pedidos" y "necesidades", que son satisfechos en tanto el otro es merecedor de tal asistencia, según su calidad y compromiso con el trabajo y con la empresa.

Otro análisis que plantea la existencia de relaciones que complejizan las meramente laborales en contextos capitalistas es el de Quaranta (2007). En un estudio de caso de dos producciones particulares, la hortícola y la tambera, encuentra que las relaciones

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

articuladas a partir de redes de parentesco y amistad, de carácter informal, son centrales para el reclutamiento de trabajadores, y explican las dinámicas en los sitios de trabajo. En este sentido, las relaciones de “reciprocidad” son centrales para generar una organización del trabajo que no necesita de mecanismos de supervisión, en tanto la lealtad opera como forma de control social e involucramiento por parte de los trabajadores.

Por otro lado, sobre la dimensión del intercambio, los distintos estudios de caso señalan la articulación, en los sistemas de remuneraciones, de mecanismos salariales y no salariales. El trabajo de Córdoba (2015) indica la variedad de formas de contratación y pagos, siendo los trabajadores que tienen más tiempo en la empresa, así como la capacidad y disponibilidad para asumir responsabilidades en el manejo de máquinas de mayor complejidad, los que reciben las mejores condiciones; e identifica otras formas de intercambios económicos en términos de asistencia y ayuda por parte de los empleadores, construido sobre la lógica del patronazgo.

El estudio de Ratier (2004) señala que la persistencia de relaciones personales y patriarcales implica mayores niveles de involucramiento de los trabajadores, reforzados por pagos no estrictamente salariales (como producciones propias o asociativas). En un estudio de caso, Bertoldi (2015) en el mismo sentido, señala la importancia de otros “arreglos” económicos en las explotaciones tamberas y ganaderas, expresados, por ejemplo, en que los trabajadores tienen animales propios dentro de la explotación, colocándolos en una posición particular respecto al típico asalariado (Bertoldi, 2015). Según el autor, la combinación de trabajo rural y el desarrollo de iniciativas productivas propias, se relaciona con la escasez de mano de obra calificada y la no residencia de los propietarios en los establecimientos. Esto contribuye a generar las condiciones para que los trabajadores rurales puedan negociar emprendimientos propios (Bertoldi, 2015). Quaranta, por su parte, identifica la complejización de las relaciones laborales a partir de los arreglos asociados a la “mediería”, cuya persistencia, según el autor, en contextos altamente modernizados, implica formas de organización en el trabajo que superan los inconvenientes que, las relaciones típicamente asalariadas, generan en la acumulación en determinados contextos agrarios. Por su parte, Vértiz (2012) destaca que los acuerdos que se presentan como de “mutua conveniencia” deben ser considerados como atravesados por fuertes tensiones entre trabajadores rurales y patrones, producto de las asimetrías en el poder de negociación que tiene cada parte.

Finalmente, cabe señalar que las particularidades en las remuneraciones agrarias (frente a otros sectores de la economía) no se presentan solo en las relaciones laborales “tradicionales” sino que se extienden a otros tipos. Al respecto, los trabajos de Villulla (2013; 2014) resaltan la existencia de las formas de “remuneración mixta” en distintos tipos de empresas agropecuarias y prestadoras de servicios, que reflejan el hecho de que los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

salarios en el agro son lo suficientemente bajos como para hacer necesario construir otras formas de ingreso, a fin de interesar y retener a los trabajadores.

1.3 Las relaciones sociales entre empresarios con los trabajadores de dirección

Estas relaciones sociales son de las menos estudiadas en los análisis del trabajo agrario, y abordadas, en general, de modo implícito en las dinámicas de las explotaciones[29]. Esta ausencia resulta sorprendente en cuanto a que, como señalan Bisang, Anlló y Campi (2008), las nuevas dinámicas de organización del trabajo implican una separación entre la toma de las decisiones y la producción concreta.

De los trabajos que abordan el tema (aunque sea de un modo secundario), podemos señalar que sobre la cuestión del origen y la temporalidad casi no existen referencias. Los estudios que lo consideran, en general, refieren a la temática del trabajo familiar. El estudio que mencionamos de Melina Neiman (2008), y otros análisis cualitativos sobre el traspaso y herencia en el agro, como el de Muzlera (2008) y Manildo (2009), advierten sobre la creciente incorporación de los hijos en la dirección de las unidades a edades más tempranas. Estos trabajos muestran que ello resulta una forma de resolver el traspaso más prontamente, y también porque las nuevas generaciones son portadores de otros saberes necesarios para la producción. En esta misma línea, detectan cómo trabajar con la familia (en especial los hijos) es un "deseo" de los padres (Neiman, 2008; Muzlera, 2008; Manildo, 2009) y una preferencia antes que la relación con un asalariado (Neiman, 2008; Muzlera, 2008; Manildo, 2009). Es decir, que se trata de una necesidad de retener a los hijos en las unidades, pero que también resulta una preferencia antes que la relación con un asalariado no familiar.

Este punto se articula con la dimensión de la confianza, ya que, en cierto tipo de empresarios, esta parece articularse exclusivamente en lo familiar. Sin embargo, otros estudios resaltan la relevancia que está adquiriendo el anclaje de esta construcción en los "sistemas expertos" (Gras y Hernández, 2009; 2013), cobrando otra significación el profesional a cargo de las explotaciones (Grosso y Albadalejo, 2009). Mientras que el análisis de Muzlera (2009), permite articular ambas dimensiones, lo familiar y el conocimiento experto, a partir de considerar cómo se incorpora este tipo de conocimiento a

[29] Siguiendo a Madden (1967) podemos diferenciar entre tres funciones dentro de la explotación que corresponden a la dirección: 1) supervisión (de actividades diarias, garantizando su correcto desarrollo); 2) coordinación (que implica definir los tipos de contratos o arreglos que se llevarán adelante, asegurar que existan recursos suficientes para realizar las tareas en tiempo y forma y realizar cambios y ajustes frente a situaciones de incertidumbre o cambio de las condiciones en que se desarrolla la actividad); 3) "emprendedorismo" -*entrepreneurship*- (manejo de la incertidumbre y toma de riesgo). Cuando nos referimos a las tareas de dirección en este capítulo se vinculan a las dos primeras señalas por el autor.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

través de los hijos de los productores que accedieron recientemente a la formación universitaria.

Otros estudios señalan que el trabajo de dirección a cargo de profesionales define los estilos de manejo de las explotaciones. En este sentido, se lo relaciona al tipo de actividad productiva y labores culturales más novedosas, la opción por la tercerización, la incorporación de nuevas tecnologías, entre otras (ENPA, 2012; Lódola y Brigo, 2013).

En cuanto a la dimensión de las remuneraciones, los análisis refieren a la existencia de características particulares que adquieren en el agro. Al respecto, por ejemplo, el trabajo de Ratier (2004) identifica que, además del salario, reciben otras compensaciones de diverso tipo. Una de las formas más tradicionales es permitir el desarrollo de emprendimientos propios dentro de la explotación que dirigen (Ratier, 2004). Otros autores, señalan que estas formas conviven con otras más novedosas, y cada vez más extendidas, sobre todo entre los encargados profesionales, que asumen distintas modalidades (“bonos”, “plus”, “bonificación anual”, etc.), pero en todos los casos, atadas a la productividad de la empresa (Grosso y Albadalejo, 2009). En el estudio de Córdoba (2015), se identifican otras compensaciones económicas, además de las salariales, asociadas a la formación de los trabajadores de acuerdo a las necesidades de las empresas (como capacitaciones o financiamiento de estudios en áreas estrategias para el esquema productivo o comercial de la firma).

En lo que respecta a los intercambios en el caso de los trabajadores familiares, Neiman (2008) destaca que si bien existe una gran diversidad de vínculos entre los padres y los hijos que deciden dedicarse al trabajo en el campo, la presencia de alguna forma de remuneración se ha vuelto una característica que muestra cierta regularidad (Neiman, 2008). Por su parte, Bardomás (2000), en su estudio sobre productores del sudoeste de la provincia de Buenos Aires, señala que las formas de incorporación y la remuneración se da por medio de diversos arreglos históricamente asociados al ciclo familiar.

Finalmente, cabe agregar lo que indican los estudios sobre las relaciones de género en el agro (actual e histórico) sobre las mujeres y su rol en la gestión. Si bien cumplen tareas centrales para el “quehacer” de la dirección de las empresas agropecuarias las mismas estan completamente opacadas en el discurso de los productores (Stolen, 2004; De Arce, 2013). En este sentido, se mantienen las estructuras de subordinación a los varones, inclusive en la herencia de la tierra (De Arce, 2013).

En conjunto, los estudios que mencionamos, refieren a distintos aspectos de las relaciones sociales entre empresarios con contratistas, trabajadores manuales y trabajadores de dirección, sin reconstruirlas en todas las dimensiones. Como señalamos, existen más referencias a las cuestiones vinculares con los contratistas que en los dos tipos de trabajadores, siendo esta última, una temática menos explorada. En general, los planteos señalan que, junto a los cambios en el entramado relacional producto del avance

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de las lógicas capitalistas, existen otras formas de relaciones sociales que las típicas de mercado, de lo que resulta que el vínculo entre empresarios y contratistas o trabajadores implica otras cuestiones que la mera contratación de un servicio. Según lo identificado en la bibliografía, un aspecto en el que se expresa más claramente la existencia de otra lógica es el que aborda las formas de intercambio. Así, se han detectado diversos arreglos de pago, tiempos, etc. (en el caso de los contratistas de labores), y sistemas de remuneración que articulan lo salarial y no salarial de diversos modos (en el caso de los trabajadores).

En el apartado siguiente analizaremos cómo se ponen en juego las tres dimensiones en nuestros casos de estudio, a partir de su reconstrucción en tipos de relaciones, e indagaremos, además, en qué aspectos se asemejan y se diferencian de los planteos reconstruidos en la bibliografía que presentamos anteriormente.

2. Las relaciones sociales en el trabajo agropecuario en tres partidos de la provincia de Buenos Aires.

En este apartado reconstruiremos las relaciones sociales en la esfera del trabajo bajo la tensión de dos formas opuestas, las *relaciones personales-reciprocas* y las *relaciones impersonales-mercantiles*, incluyendo, además, las situaciones intermedias que no comparten las características centrales de uno u otro tipo. El objetivo que nos proponemos es responder al interrogante de cómo son estos tipos de relaciones en los casos analizados, qué características asumen las distintas dimensiones que construimos en el apartado conceptual (cuando se las analiza en las dinámicas concretas con los contratistas de labores y los trabajadores manuales y de dirección) y qué nos aporta su análisis a la comprensión de la esfera del trabajo agropecuario pampeano.

Como una aproximación a la repuesta a los interrogantes que proponemos, presentamos de qué modo se distribuyen los casos en cada uno de los tipos de relaciones sociales. Como se puede observar en el cuadro Nº 12, en los vínculos entre empresarios con contratistas de labores y trabajadores manuales y de dirección, los casos se distribuyen de un modo similar entre los dos opuestos (personales y mercantiles), mientras que en la mayoría se registran situaciones intermedias. Es decir, que los procesos de transformación en el agro, implican en nuestro caso de estudio, lejos de una homogenización de las relaciones sociales, una complejidad que requiere ser problematizada.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 12 Tipos de relaciones sociales de los productores rurales con los tres actores de la esfera del trabajo

	Relaciones Personales recíprocas	**Formas intermedias**	**Relaciones impersonales-Mercantiles**
Con Contratistas	5	14	8
Con Trabajadores manuales	9	19	3
Con Trabajadores de dirección	4	5	4

Fuente: elaboración propia

A continuación, se desarrollarán cada uno de los tipos de relaciones sociales, cómo se expresan con cada actor, lo que nos permitirá explorar, a partir de los casos concretos, las formas opuestas y de qué modo se articula la complejidad de situaciones intermedias en la esfera del trabajo.

2.1 Las relaciones sociales *personales* en el trabajo agropecuario

El primer tipo que consideraremos son las relaciones personales, que se construyen, teniendo en cuenta las dimensiones planteadas, del siguiente modo: el origen es a partir de la amistad, vecindad o familiar, y la temporalidad es de largo plazo; la confianza se estructura en las personas concretas, aspecto que, según los productores relevados, es central para su esquema productivo ya que les permite delegar el desarrollo de las tareas laborales sin supervisar permanentemente a los trabajadores y contratistas; y las formas de intercambio se rigen por otros parámetros, aproximándose, en diversos grados, a la reciprocidad.

Si consideramos los casos de la muestra, como se puede observar en el cuadro anterior Nº 12, si bien las relaciones personales no se registran en la mayoría de los casos, tienen relevancia, e incluso representan algunos casos más (tres) que las estrictamente mercantiles. Es decir que, al menos como una primera aproximación, podría señalarse que, frente a las transformaciones sociales en la esfera del trabajo (asociadas al avance de nuevos modelos de explotación agropecuaria, más empresariales), las relaciones personales no han desaparecido como estructuradoras de las dinámicas sociales en algunos tipos de productores agropecuarios. Para profundizar en ese aspecto, a continuación, veremos qué implicancias tienen este tipo de relaciones sociales personales-recíprocas con los contratistas y trabajadores en la esfera laboral.

2.1.1 Las relaciones personales-recíprocas con los contratistas de labores

Este tipo de relación con los contratistas de labores está estructurado a partir de un conocimiento personal de largo tiempo y en la confianza entre personas concretas, lo que

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

permite delegar la realización de las labores agrícolas sin ejercer supervisión estricta del trabajo. Ello implica que los productores no están presentes en todas las instancias de trabajo, confiando en las formas de realizarlo e incluso, en algunos casos, en las cantidades de producción que entrega el contratista. Mientras que las transacciones económicas adquieren formas cercanas a la reciprocidad.

Como se describe en el cuadro Nº 13, quienes establecen este tipo de relaciones con los contratistas son productores de dos de los tres partidos estudiados, que tienen en común el hecho de que contratan ambas labores y las explotaciones tienen menos de 500 ha.

Cuadro 13 Empresas de la muestra con relaciones personales-recíprocas con los contratistas

Explotación	Tamaño	Superficie cosechada	Partido	Labores que contratan
42	234	30	Pehuajó	Siembra y cosecha
28	306	130	Pehuajó	Siembra y cosecha
22	390	140	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
12	200	130	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
11	800	480	Mar Chiquita	Siembra y cosecha

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la muestra.

El origen de la relación es una amistad previa o una “vecindad” de las explotaciones desde hace varias décadas, incluso de varias generaciones. La relación, además, se estructura en base a los espacios locales, familiares y de amistad.

Los dos aspectos, el origen y la temporalidad, son la base sobre la que se ha gestado una confianza entre las personas, que tiene implicancias en dos aspectos de la producción. Por un lado, los productores tienen la certeza de que los contratistas irán en cada campaña a realizar el trabajo en sus campos. Este es un aspecto central del vínculo ya que, al tratarse de explotaciones pequeñas, a este tipo de productores les resulta difícil encontrar contratistas que les realicen los trabajos o que vayan en los tiempos adecuados para las labores.

Por el otro, implica que los productores puedan “desligarse” de esta parte del trabajo, ya que la realización de las labores está asociada al hecho de que se trata de amigos o conocidos, a los que les tienen confianza.

La característica “personal” de la relación implica la existencia del “favor”: como los contratistas son amigos van de “favor” a sus campos, que son de pocas hectáreas para prestadores que tienen clientes más grandes (y por lo tanto más convenientes). Estos aspectos son señalados por los productores entrevistados:

> Nosotros trabajamos con gente que tiene maquinaria propia, se la compraron para ellos y como tienen trabajadores, digamos, les sobra tiempo, por ahí tienen un

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> tractor modelo ochenta y una sembradora vieja y nos hacen. En el otro campo [queda en otra zona del partido] a veces el contratista del pool de esa zona (porque tienen contratistas uno para cada zona en la que trabajan) nos hace a la pasada de favor, pero de favor, a nosotros (R.T productor 61 años, EAP 42).
> En su momento vimos la posibilidad de incorporar una sembradora pero con la cantidad de hectáreas que tenemos no da… además tenemos la posibilidad de hacer los trabajos con un amigo así que es una relación de amistad (B.F productor 41 años, EAP 28).

Como se expresa en estos fragmentos de entrevistas, el trabajo de los contratistas resulta un "favor" de un amigo, y, por lo tanto, también puede implicar una "deuda". Como señala Max Weber, respecto de las "comunidades vecinales", (Weber, 2012[1922], y tambien la de "dádiva" de Bourdieu (1997) la idea de "trabajo de favor" excluye la fijación del principio racional del mercado, pero siempre implica la espera de una retribución sobre la base de que también puedo llegar a necesitar del otro.

Por lo que implica esta "deuda" en términos de la retribución, es que los se inclinan a matizarla con el hecho de que, a los contratistas les sobra el tiempo, están cerca y no tienen la tecnología de punta, es decir, no les resulta "inconveniente" realizar las labores en sus campos.

Por otra parte, respecto a la dimensión del intercambio, adquiere las características de lo que Florence Weber (2008) señala como de "reciprocidad": no se trata de un intercambio estrictamente "mercantil", sino que entre estos actores está marcado por lo personal, se considera la historia entre las personas. Esta importancia es expresada por los entrevistados al referirse a las formas en que pagan por los servicios:

> Nos deja al mismo precio que al pool. Ponele a todos les cobran 100 pesos, al pool 90. A nosotros nos deja así o menos según, porque tenemos una relación de solidaridad, pero es algo particular, no es lo general acá. (R.T productor 61 años, EAP 42);
> No nos cobra los trabajos, sino que le pagamos la mano de obra y el gasoil al momento de la siembra y de la cosecha, entonces nos alivia mucho el tema (B.F productor 41 años, EAP 28).

El carácter "personal" de la relación interviene directamente en la fijación de las remuneraciones, disminuyéndolas o buscando otras formas. Estas otras formas de compensaciones (que en la situación extrema puede significar pagar solo los gastos), refuerzan el tipo de relación en la medida en que no están calculadas en base a una lógica mercantil que busca la maximización de la ganancia. En este punto es preciso destacar que esta dinámica se sustenta en la existencia de un "empresario contratista" con una racionalidad particular, al igual que encuentra Muzlera (2013) en su estudio, en el cual destaca el comportamiento económico de cierto tipo de prestadores de servicios que se guían por otros parámetros no asociados únicamente con la ganancia capitalista. En

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

nuestro caso vemos que la “amistad” resulta un valor para estructurar las acciones económicas de estos prestadores de servicios (al menos con algunos de sus clientes).

La consideración de valores diferentes a los de mercado se presenta en distintos perfiles de contratistas. A diferencia de lo que plantean Muzlera y Hernández (2016), que asocian este tipo de racionalidad y formas de vínculos a contratistas y productores que trabajan para vecinos, en nuestro caso lo encontramos también en contratistas “puros”. Este perfil que trabaja para grandes empresas, que son sus principales clientes, también realiza las labores para pequeños productores de los cuales son amigos, y mantienen otros tipos de relaciones sociales.

Finalmente, cabe destacar que, entre estos productores, que articulan las relaciones con los contratistas de manera personal-recíproca, la tercerización es un fenómeno reciente y se vincula a la reorganización de la producción y el trabajo de las últimas décadas. Sin embargo, se trata de una estrategia central para poder incorporar agricultura e incluso, al igual que señalan otros autores (Muzlera, 2011), para sostener la producción mediante la incorporación de cultivos que hasta entonces no hacían. En este sentido, los contratistas son centrales, tanto para el sostenimiento de la producción como es el acceso a la tecnología, aspecto que ha sido centralmente resaltado por la literatura sobre tercerización en el agro pampeano (Anlló, Bisang y Campi, 2013; Lódola y Brigo, 2013). Sin embargo, también debemos agregar un elemento poco señalado en este tipo de estudios. Nos referimos a que la utilización de contratistas para las labores depende de contar con relaciones basadas en confianza, en los compromisos de presencia y en transacciones reciprocas, y no en adquirir los servicios en el mercado.

2.1.2 Las relaciones personales-recíprocas con los trabajadores manuales

En este tipo de relaciones *personales-recíprocas* con los trabajadores manuales, haremos una diferenciación por el origen: si se trata de familiares o no familiares. Si bien ambas dinámicas presentan similitudes (por esto las incluimos dentro del mismo tipo de relación), en el caso de las familiares, con posibilidades de heredar la unidad, les otorga cierta particularidad respecto a las no familiares.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 14 Empresas con relaciones personales con los trabajadores manuales

Explotación	Tamaño en ha	Actividad Productiva	Partido	Trabajadores	Origen de la relación
21	230	A / G	Junín	6	Laboral
29	(500)	G / A	Pehuajó	1	Laboral
10	500	G / a	Mar Chiquita	1	Laboral
15	550	A / g	Junín	3	Laboral/amistad
14	700	A / G	Junín	4	Laboral
32	730	G / a	Pehuajó	2	Laboral
11	800	G / A	Mar Chiquita	1	Laboral
20	110	T / A	Junín	1	Familiar
42	234	G / a	Pehuajó	1	Familiar

* Referencias: A: 50% o más de agricultura; a: menos de 50% de agricultura; G: 50% o más de ganadería; g: menos de 50% de ganadería; T: 50% o más de tambo.

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la muestra

Trabajadores manuales familiares

En las dos últimas filas del cuadro 14 se señalan las únicas dos explotaciones de toda la muestra de 38 casos en las cuales los trabajadores asalariados son familiares[30]. Este tipo de origen es fundamental en tanto constituye la base sobre la que se estructura la confianza y los intercambios económicos.

Se trata de una situación intermedia entre el "equipo familiar" de trabajo (donde los integrantes aportan su mano de obra porque la explotación es una cuestión de la familia) y la estructuración en base a una lógica laboral/mercantil. Si bien estas unidades se han transformado en este último sentido (el de la regulación mercantil), asalarizando la relación con los hijos trabajadores (de modo que sigan participando en ella, no realicen otras actividades y se "preparen" para la sucesión), se manejan con cierta flexibilidad en las remuneraciones (tanto en la cuantificación como en las formas de pago). El salario a los familiares responde, como señala para otros casos Neiman (2010), a una forma de retener a los hijos en el trabajo agropecuario, generándoles una inserción laboral en el marco de la unidad familiar.

Los hijos se sumaron a la explotación porque abandonaron los estudios (el secundario o la universidad). A diferencia de otras situaciones familiares similares, en que los hijos son sumados a la empresa como socios, aquí se insertan en la forma histórica que predominaba en el sector, es decir, primero como trabajadores manuales.

Los intercambios económicos están regulados por las necesidades de la familia. Los trabajadores reciben remuneración, pero, al igual que los asalariados no familiares con relaciones *personales-recíprocas*, tienen otras posibilidades de ingresos como emprendimientos con animales u otras actividades dentro de la explotación. Además, si

[30] Se trata de las unidades 20 y 42, en las que los hijos de los dueños se desempeñan como trabajadores.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

bien las remuneraciones son mensuales y tienen cierta referencia a los montos de mercado, no son exactamente iguales a las de un trabajador no familiar (son en general más bajas) [31]. También los productores tienen la posibilidad de pagarles a sus hijos en el momento del mes que puedan, en "cuotas" y, desde el lado de los hijos, recibir adelantos (esto también sucede con otros trabajadores no familiares del grupo), y plantear sus necesidades económicas.

> Mi hijo está un poco más encargado en el tema chanchos, cerdos, perdón; después hace otras cosas pero primero eso. Es como empujarlo para decirle mirá hacé esto andá haciéndote en eso". Mi hijo recibe un monto fijo pero menor que el resto; él no quiso seguir estudiando, así que bueno no quedaba otra que trabajara conmigo en el campo (J.F, 55 años, EAP 20).

Esta relación es de suma importancia ya que les permite a los productores tener un "recurso" más flexible, adaptable a las circunstancias de tiempos de trabajo y situación financiera. Sin embargo, esta ventaja que otorga la relación familiar no asegura completamente la continuidad bajo las mismas dinámicas. Las tensiones con las nuevas generaciones, frente a las posibilidades que tienen de realización de sus propios proyectos, generan una incertidumbre respecto su futuro en la unidad familiar.

Trabajadores manuales no familiares

La relación con estos trabajadores es de largo plazo, ya sea porque trabajan desde hace varias décadas, o porque sus padres o abuelos eran empleados de estas empresas.

Tanto para aquellos que tienen relación desde hace varias generaciones como para los que son primera, el poseer este vínculo de largo plazo implica una percepción de familiaridad y asociación entre el espacio de trabajo y el trabajador: "Los dos [se refiere a los trabajadores] están desde siempre en el campo, son de ahí" (M.L 62 años, EAP 32); "Antes había dos hermanos, uno todavía está en el campo. Mi abuelo los conocía porque el padre de estos hermanos fue a trabajar con mi abuelo cuando este compró el campo (A.R 30 años, EAP 15); "Ellos vieron cinco generaciones nuestras… es medio de la familia" (S.C 48 años, EAP 21); "Uno de los empleados, el que está desde los 18 años es prácticamente como un hermano mío (G.H 58 años, EAP 14).

[31] En la explotación 20, el trabajador familiar recibe una remuneración fijada por la familia y no tiene una relación formal. En el caso 42 el hijo recibe un sueldo y "algo por mes" (el salario es mensual, se modifica en las cantidades según el mes y el plus es variable en el tiempo y cantidades) y tiene un emprendimiento propio en el campo: "tengo animales adentro y no pago nada por tenerlos, me pagan algo por mes, un sueldo, y me dan algo más, pero no mucho, porque no me cobran por tener los animales" (M.T hijo 25 años, EAP 42).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Pero además este vínculo se sustenta en la proximidad entre las personas involucradas. Un ejemplo de esta cercanía se expresa en cómo se refiere el siguiente productor a los trabajadores que emplea:

> Siempre digo lo mismo: la diferencia entre yo y un empleado es que yo tengo la suerte de haber nacido después de mi abuelo, después vamos a parar todos al mismo lado (A.R 30 años, EAP 15);

A diferencia de lo que se señala sobre la tendencia hacia una creciente diferenciación social entre trabajadores y "patrones" (por los cambios en los "modos de vida" de estos últimos) (Balsa, 2006), en esta forma de estructurar la relación, y como se evidencia en los fragmentos de las entrevistas, una situación de "proximidad" y "familiaridad" (en el sentido planteado por Schiavoni, 2014) es central para desarrollar la producción y el trabajo bajo lógicas ligadas a la confianza en las personas concretas.

Los empresarios tienen, respecto a los trabajadores, una confianza basada en lo que Giddens (1995) denomina los *compromisos de presencia* "anclados" tanto en la amistad como en los espacios locales. Considerarse "cercano" les permite realizar negocios juntos y delegar el manejo de algunas de las tareas cotidianas, valorando el conocimiento que los trabajadores tienen sobre la producción (frente al crecimiento y la valoración del saber profesional)[32].

Esta confianza les permite ahorrar la función de supervisión permanente y estricta, reduciendo la complejidad y permitiendo delegar, lo cual "libera" al productor de horas de trabajo manual o de tareas de supervisión diarias, pudiendo dedicarse a otras actividades (es decir, produce una redefinición de la división del trabajo al interior de las explotaciones). Los testimonios de los entrevistados expresan de qué modo se da este proceso de delegación: "Uno de los empleados, el que está desde los 18 años es prácticamente como un hermano mío. Yo le digo cómo hacer, lo llamo y no lo tengo que controlar" (G.H 58 años, EAP 14); "cuando tengo que hacer algo les digo yo lo haría de esta manera, qué les parece a ustedes, si hay una opción mejor que la mía, bienvenida sea" (M.L 62 años, EAP 32); "yo estoy para hacer las cosas que para mí son prioridad, pero si le digo andá a disquear el lote sé que va y lo hace, tiene buen criterio de laburo" (T.P 49 años, EAP 10).

[32] En relación a los perfiles de estos trabajadores, un aspecto característico es el hecho de que la formación que poseen es por medio de la experiencia en los espacios laborales, es decir, no han accedido a la educación formal (sobre todo media o superior). En la mayoría de los casos, el vínculo con el sector es porque sus padres han trabajado también incluso en las mismas empresas que los trabajadores actuales. Las edades son variables, algunas personas tienen un poco más de 40 años mientras que en otros casos están entre los 20 y los 30 años.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

La otra dimensión en la cual juega la confianza es en la contratación del personal, que se articula sobre la base de las recomendaciones de sus propios trabajadores o de otros productores, ya que ambos tienen la palabra “autorizada”.

Respecto a los intercambios, el sistema de remuneraciones se calcula en función de lo que “se paga en el mercado”, pero incluye otros acuerdos como, por ejemplo, permitirles a los trabajadores tener animales, una pequeña producción agrícola o la participación en sociedades para otros emprendimientos. Estas formas de pago se mantienen como tradición, pero actualizadas bajo nuevos significados, como el sujetar a los trabajadores a la explotación, que tengan “conciencia” del lugar del empleador, así como generar identificación con la empresa. Al respecto de las formas de remuneración, los entrevistados señalan: “siempre algo de más le doy o le dejamos hacer algo para él” (G.H 58 años, EAP 14).

> [La remuneración] es un poco más alta que la de mercado. Si bien les damos un poco más del básico, se le da un poco más por afuera para no pagar más, ganan más: algo por los chanchos, una vaca por año para freezar, un porcentaje de la cosecha si va bien, siempre le decimos si va bien sí, si va mal, va mal para todos. Hay un cálculo para que su sueldo le rinda más (A.R 30 años, EAP 15);
> […] ellos al tener animales de ellos entienden más la necesidad de que el animal esté bien, no se muera, de que no se enfermen las vacas, y de algún modo los afincas a la tierra (M.L 62 años, EAP 32);
> Las ovejas que quedaron son para el puestero, ellos las mantienen y las tiene para consumo de la familia (T.P productor 49 años, EAP 10).

El hecho de generar una forma de remuneración que no sea estrictamente de mercado parece constituir no sólo un “tradición” sino también una estrategia para asegurarse el “compromiso” con la tarea que realizan los trabajadores.

Además, la entrega de compensaciones (como un “plus”, permiso para tener animales, etc.) le da otros sentidos y otorga reconocimiento a los involucrados: que posee la confianza de los empleadores, el retenerlos en los puestos la estabilidad laboral, entre otros. Pero además estas compensaciones se articulan con la existencia de otra “inclinación al trabajo” (Weber 2008 [1922]), que no es únicamente la obtención de un salario o el peligro al despido, sino de un compromiso con el trabajo y el espacio concreto, en un sentido similar al que plantea en su estudio Córdoba (2015).

Entonces podemos señalar que, a pesar de las tendencias generales que transforman el mundo del trabajo agropecuario, persisten, en alrededor de un tercio de las explotaciones, las relaciones personales, de confianza, sobre las que han hecho énfasis algunos autores (Ratier, 2004). Las mismas se estructuran, en sintonía con lo que plantea Newby (1983), sobre la base de otras formas de autoridad, que generan un involucramiento de los trabajadores con el espacio del trabajo y requieren de otras formas de remuneraciones para sostenerse. Consideramos que estas formas que incluyen aspectos salariales y no salariales, en nuestro caso, fortalecen una relación de tipo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

personal-recíproca. Sin embargo, es preciso resaltar que las mismas deben ser interpeladas desde la asimetría y las relaciones de explotación del trabajo, aspectos que se "desdibujan" en las dinámicas construidas a partir del trato personal y la proximidad patrón-empleado.

2.1.3 Las relaciones personales-recíproca con los trabajadores de dirección

En el caso de los trabajadores de dirección, se trata de un tipo de relación en el que se privilegia el vínculo de largo plazo y de confianza entre las personas, construida a partir del conocimiento personal y las interacciones duraderas. Esta forma de estructurar la relación permite que se puedan delegar las tareas de dirección sin supervisión estricta. Las transacciones adquieren diferentes formas, pero con rasgos que las diferencia de las estrictamente mercantiles.

Como se puede observar en el cuadro Nº 15 se trata de explotaciones con diverso tamaño, y, dado que el origen de la relación es tanto laboral como familiar, haremos una diferenciación, en la presentación, entre trabajadores de dirección familiares y no familiares.

Cuadro 15 Empresas con relaciones personales-recíprocas con los trabajadores de dirección

Explotación	Tamaño en ha	Trabajadores de dirección	Perfil	Origen de la relación
21	230	1	No profesional	Familiar
30	370	1	No profesional	Laboral
33	5.900	1	No profesional	Laboral
5	1.500	1	No profesional	Laboral

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la muestra

Trabajador familiar

En el caso en el que el trabajador de dirección es familiar (EAP 21), el hecho de poder acceder a la sucesión de la explotación lo coloca en una situación particular frente a otros empleados.

La incorporación de un familiar a la dirección es tanto por una cuestión de confianza, como un modo de que el hijo se vaya "formando" para suceder al padre en la empresa. Si bien podrían haberlo incorporado como socio (como sucede en muchas otras de las explotaciones que relevamos) el productor optó, en este caso, por sumarlo como trabajador para que vaya aprendiendo paulatinamente el manejo de la unidad familiar.

El incorporarlo directamente como trabajador de dirección representa un modo diferente a la forma "tradicional", que señalan los estudios como el de Bardomás (2000), ya

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

que el hijo no solo es muy joven (tiene 22 años) sino que, además, no se desempeñó en tareas manuales previamente.

Esta forma particular de dirección basada en una relación familiar tiene impacto en las dinámicas del trabajo, sobre todo porque genera tensiones con los asalariados manuales (a los que hay que dirigir). Para este trabajador de dirección, el doble rol, de trabajador e "hijo del dueño", sumado al hecho de ser joven, le complica el ejercicio del mando, porque debe "dar órdenes" a personas que lo conocen desde pequeño, los cuales tienen un saber y "formas de hacer" construidas en su larga experiencia trabajando en la empresa. Esto es expresado tanto el padre como el hijo que dirigen la unidad:

> Lo dejé solo, se tuvo que poner al frente del equipo. Esto le trajo algunos problemas porque es muy pichón y el hijo del dueño (S.C empresario propietario 48 años, EAP 21);
>
> […] y es complicado, vos fíjate que, ponele [nombra a tres trabajadores], me conocen desde que nací y cuando arranqué no me daban mucha bolilla. Más o menos ahora mejoró (R.C trabajador dirección familiar 22 años, EAP 21).

Por otro lado, el trabajador familiar no recibe un salario fijo, y los pagos se basan en la relación personal (padre–hijo) antes que en cualquier otro parámetro. Las formas de remuneración, que se estructuran por mecanismos no salariales (como el pago de "gastos" o llevarse comida de la casa de los padres, entre otros.) marcan también este tipo particular de relación, ya que no solo dan cuenta de la intimidad entre las personas, sino que también lo diferencia, como "hijo del dueño", frente a otros trabajadores que cobran un salario.

Se trata de la única explotación de nuestra muestra en la que se mantiene una forma "pura" de arreglo no salarial. Y el hecho de que sea el único caso puede explicarse a partir de lo señalado por Neiman (2008), en cuanto a que otros modos de compensación, que históricamente tuvieron importancia en el trabajo familiar del sector, en las últimas décadas han perdido relevancia frente a la creciente remuneración salarial de los trabajadores familiares, tanto manuales como de dirección.

Trabajadores no familiares

En el caso de este tipo de relaciones con los trabajadores que no son familiares, el componente de lo personal se expresa con otras particularidades. Ya no se asocia a la familia, en términos de relaciones de parentesco, sino en un conocimiento de las personas concretas construido a lo largo del tiempo. Y es sobre la cual se articulan los modos de reclutamiento de los trabajadores y el ascenso a los puestos de dirección, así como el tipo de confianza y las remuneraciones.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre el reclutamiento, cabe señalar que los vínculos laborales personales, familiares y locales son la forma en que se contrata a la mano de obra. Aun siendo grandes o medianas empresas, se ocupan personalmente de los trabajadores y consideran central tener un conocimiento de antemano de la persona que ocupara el puesto (referencias de otros, ser hijo de otros trabajadores, tener una "historia" dentro de la empresa).

También de este modo se accede a los puestos de dirección. Quienes los ocupan son trabajadores que desempeñaron otras tareas de menor responsabilidad en la explotación y que, por el conocimiento que tienen de la producción y la confianza construida por el tiempo compartido, fueron designados a cargo de la dirección. Como relata uno de estos trabajadores encargados de la explotación:

> Terminé la primaria porque no daba para más, para seguir estudiando. Después hice un curso de inseminación artificial y después empecé a trabajar acá. Hice un poco de todo, pero siempre acá en la estancia. Después mi padre se jubiló y con la confianza me nombran a mí como encargado del campo (M.V mayordomo, 59 años EAP 33)

Por otro lado, la confianza también se estructura a partir de las personas concretas, e involucra que los propietarios de las empresas pueden "delegar" la administración cotidiana de las unidades, evitando la supervisión permanente.

El desarrollo de la producción a la "distancia", sin control periódico, coloca a estos trabajadores en un lugar central dentro de la empresa, como expresa uno de los propietarios sobre el trabajador de dirección:

> y nooo [nombra al trabajador] es un tipazo, yo voy le digo algunas cosas, pero el maneja todo, yo me puedo quedar tranquilo… sí, pienso que sería difícil de cambiar (R.B empresario 62 años, EAP 30).

El rol central que se les asigna dentro de la producción es también percibido por los trabajadores en cuestión, considerándose "irremplazables":

> Cuando me toque la jubilación seguiré un tiempo más, seguro que me van a pedir por favor que me quede, por ahí me quedo trabajando igual en el lugar, yo pienso que me van a pedir por favor (M.V mayordomo, 59 años EAP 33);
> De todas las personas que trabajan yo soy el que más responsabilidades tiene… acá son muchas horas de trabajo y el sueldo es bajo, pero lo mío es la excepción (S.Ñ Trabajador dirección 58 años, EAP 30).

La delegación del trabajo producto de la confianza anclada en la persona concreta, es sostenida, desde el otro lado de la relación, por el tipo de identificación de los trabajadores con la empresa, que se traduce en formas de manejo "como si fuera propia". Los trabajadores asumen como "suyos" los instrumentos, el espacio de trabajo, las relaciones necesarias para la producción, tal como lo expresa el siguiente entrevistado:

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Mi padre y abuelo trabajaban como empleados en esta estancia, llevo tres generaciones en el mismo campo, no muchos pueden decir eso […] *me* vienen a cosechar […] *tengo* ingenieros, pero manejo todo yo […] acá *tengo* maquinas, pero *contrato* la cosecha a un tipo que lo conozco hace mucho, siempre el mismo (M.V mayordomo, 59 años EAP 33).

La identificación no se trata solo de la responsabilidad que implica el puesto, sino que se basa en la pertenencia a la empresa, de la cual se sienten "parte". Existe aquí lo que Max Weber denomina una "inclinación al trabajo de carácter racional con arreglo a valores" (Weber, 2012[1922]) basada en una valoración social muy elevada del trabajo o del servicio que se presta. El rendimiento del trabajador no está dado solo por la percepción de un salario o el miedo al despido (propio de la economía capitalista) sino por otros elementos, como el prestigio que le otorga el rol que cumple y la identificación con el espacio de trabajo.

Pero también podemos señalar lo que Quaranta (2007) advierte respecto a la existencia de otras formas de control, no basadas en la supervisión estricta por parte de los propietarios u otros trabajadores, sino en las relaciones personales, y que implican, además, un "autodisciplinamiento" que lo facilita.

Por otro lado, estas dinámicas laborales se refuerzan por formas de intercambio en las que entran en juego las relaciones personales. Particularmente, los salarios están fijados con referencia a los parámetros de mercado, pero coexisten con otras que tienen en cuenta la trayectoria dentro de la empresa y la posibilidad de "desligarse" de la supervisión. Al igual que señalamos en el caso de los trabajadores manuales, aquí también tienen emprendimientos propios dentro de la explotación (ganado) y/o reciben un porcentaje por las actividades agrícolas, y, además, cuentan con la posibilidad de obtener "ayuda" y recibir "asistencia" en caso de que lo "necesiten" (en un sentido similar al planteado por Córdoba [2015]). En conjunto, estas otras formas de pago (además del salario) implican un reconocimiento, no solo a la trayectoria dentro de la empresa, sino también de un lugar diferente respecto a los trabajadores manuales, a la par que refuerza la identificación de los trabajadores de dirección con la empresa. Como lo expresa el trabajador de una de las empresas:

> Yo recorro los campos, y hago la siembra, me ocupo de todo en el campo hace más de 15 años. Soy conocido de la familia, empecé a trabajar con éste dueño porque el dueño me conocía […] Tengo un sueldo y porcentaje. Además, tengo algunos animales míos que no me cobran nada por tenerlos, es una situación especial porque imagínate que ellos se van y se olvidan de todo (V.M trabajador dirección, 56 años EAP 5);

Finalmente, se puede señalar que estas relaciones personales con los trabajadores de dirección permiten un tipo de desarrollo de la producción sin necesidad de presencia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

permanente de los propietarios y conservando una lógica de los vínculos del mismo modo en que se construyeron por generaciones anteriores, pero genera algunas tensiones respecto al futuro. En este sentido, al anclar el rol a una persona concreta se abre el interrogante de qué sucederá con las formas actuales de trabajo y producción ante la necesidad de reemplazo por proximidad de las jubilaciones de algunos de los trabajadores.

Luego de revisar las particularidades para los contratistas, trabajadores manuales y de dirección, podemos señalar que las relaciones *personales-recíprocas*, aunque no expliquen la mayoría de los casos, tienen importancia en los vínculos en estos tres tipos de actores de la esfera laboral. Si bien las características que construimos en el capítulo conceptual para el tipo "personal" presentan variaciones en las materializaciones concretas, en general, en los casos analizados resultan en una base para constituir una forma de confianza particular, y una estructura de trabajo con menor cantidad de mediaciones. Dichas dinámicas se refuerzan por formas de remuneración que adquieren otras significaciones frente a las formas simplificadas del mercado (salario, pago por servicios). En este último punto (la dimensión del intercambio) es en el que la forma "pura", planteada en el capítulo conceptual, toma diversas expresiones (que se acercan más o menos) pero que, sin dudas, señalan la existencia de un intercambio no estrictamente mercantil. Esta estructura del intercambio si bien es "esperable" en los casos de los trabajadores familiares, resulta llamativa su presencia en ciertos contratistas de labores, los cuales son solo amigos o "vecinos". Finalmente, cabe mencionar que el carácter "familiar" no explica la mayor parte del origen de las relaciones personales, lo cual refuerza la idea de la existencia de un tipo particular de vínculo, construida a lo largo del tiempo (no dada por la cuestión del parentesco) bajo una lógica diferente a la que se rige por el mercado exclusivamente, las cuales analizaremos en el apartado siguiente.

2.2 Las relaciones sociales *impersonales-mercantiles* en el trabajo agropecuario

En el otro extremo de los tipos de relaciones se encuentran las *impersonales-mercantiles*. Las mismas se estructuran según los parámetros de mercado, tanto en las formas de intercambio como en las lógicas de confianza y supervisión del trabajo, siendo el conocimiento experto y la organización científica del trabajo, los principales articuladores de las dinámicas de las relaciones sociales.

Como indicamos en el cuadro Nº13 este tipo de relaciones se presentan en los tres vínculos con los diferentes actores (con contratistas, trabajadores manuales y de dirección), pero no resultan las más significativas (se trata de 15 de las 71 relaciones que relevamos en la esfera del trabajo), ni en el conjunto de las relaciones, ni en términos de los dos polos opuestos (personales-recíprocas e impersonales- mercantiles). Es decir que, al menos en nuestro caso de estudio, las relaciones impersonales-mercantiles tienen

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

presencia (sobre todo en algunas de las empresas más grandes de la muestra) pero no explican por completo las relaciones en la esfera del trabajo.

2.2.1 Las relaciones impersonales-mercantiles con los contratistas de labores

Las características de este tipo de relaciones es que se estructuran sobre la base de un "cálculo", que considera las conveniencias de la producción y las características tecnológicas de los prestadores; las contrataciones son por una campaña (aunque puedan repetir a veces de una a otra) y se ejerce una supervisión del proceso de trabajo, desde el inicio hasta el final. Las transacciones son estrictamente mercantiles, pero con arreglos que marcan situaciones de subordinación de unos actores sobre otros. Sin embargo, cabe aclarar que no se trata de una relación completamente "impersonal".

Como se observa en el cuadro Nº 16 son empresas de diverso tamaño, de los tres partidos y que contratan ambas labores de siembra y cosecha.

Cuadro 16 Empresas de la muestra con relaciones impersonales-mercantiles con los contratistas

Explotación	Tamaño	Superficie cosechada	Partido	Labores que contratan
16	320	320	Junín	Siembra y cosecha
9	900	500	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
17	1.000	950	Junín	Siembra y cosecha
6	1.300	400	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
3	1.800	900	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
18	8.000	7.800	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
40	10.000	9.200	Pehuajó	Siembra y cosecha
41	5.000	4.500	Pehuajó	Siembra y cosecha

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la muestra.

Los empresarios deciden en cada campaña a qué prestador contratar, y si bien puede ocurrir que contraten al mismo del año anterior, se debe a que les "conviene" volver a hacerlo, no porque lo hayan pautado o tengan un compromiso tácito con los contratistas, como señalan algunos entrevistados: "como las cosas las tenés que hacer en una fecha, buscamos al que esté disponible" (M.B empresario 54 años, EAP 6); "Trabajamos con el que esté disponible al momento. A veces tratamos de que sean los mismos que andan brindando servicios, pero no es alguien fijo" (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17); "Los reemplazaría fácilmente. Creo que sí porque trato de ir rotando" (V.R empresario 45 años, EAP 16).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Uno de los argumentos centrales para no mantener a un contratista "estable" a lo largo de las distintas campañas es el hecho de negociar o buscar precios, y conseguir el contratista que mejor se adapte a sus necesidades y a sus tiempos. Como expresan los entrevistados: "me conviene más salir a buscar, no atarme con nadie" (M.B empresario 54 años, EAP 6); "Cuando empieza la época de siembra, empieza el juego de repartir figuritas, ahí te dicen: eh! porqué este año no me dieron" (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

En algunos casos esta inestabilidad en la contratación es facilitada porque la agricultura no es la actividad principal de la explotación (lo cual otorga cierto margen en términos de la contratación, las formas de arreglo, los tiempos, etc.)[33], pero en otros, por el contrario, se trata de unidades agrícolas. Allí resulta llamativo en cuanto a que, a pesar de que no tienen acuerdos preestablecidos, tienen la certeza de que conseguirán quién les realice las labores en tiempo y forma.

En estos casos, la contratación del servicio no implica "el dejar hacer" a un "agente especializado" una parte de la actividad (que supone la estrategia de tercerización) sino que implica que, sin contar con maquinarias y trabajadores de un modo estable, tengan un seguimiento permanente del trabajo dentro de la explotación.

Las relaciones se estructuran a partir de otros mecanismos que no son la confianza en las personas concretas y el tiempo compartido (como en las relaciones personales). Y justamente ello implica el despliegue de un mecanismo de supervisión, impactando en la forma de organización del trabajo. Además de personal especializado o tiempo extra por parte de los empresarios que dirigen, en algunos casos también se incorporan sistemas informáticos y tecnológicos para ejercer el control con mayor precisión.

Por otro lado, la selección de los contratistas está orientada por el "calculo" entre el precio de las labores y de lo que se considera más eficiente para la producción. Esta eficiencia se mide en una adecuación del trabajo a las fechas de siembra o cosecha, y el tipo de maquinaria (capacidad y tecnología más nueva). Adicionalmente se tienen en cuenta algunas referencias (previas o de otros) sobre la forma de trabajo y cumplimiento de los contratistas. El hecho de conocerlos con anterioridad no tiene peso en las relaciones personales, como relatan los entrevistados: "miro primero más el tiempo [se refiere a las fechas de siembra o cosecha] y cuánto cobran, y la máquina que tienen. En función de eso voy viendo" (M.B empresario 54 años, EAP 6); "acá ya sabemos cómo trabaja cada uno, así que vemos, sí, qué maquinaria tienen y en todo caso también cómo es como cliente para la empresa" (F.L encargado general, 42 años, EAP 18); "la empresa

[33]Este es el caso de la unidad 6, que presenta algunos matices en cuanto a las formas de control respecto al resto del grupo. Si bien controla el proceso de trabajo, no lo presenta de un modo tan estricto: "si es uno que se que tiene más conocimiento en esto lo dejas un poco más. Voy día por medio o al final. Si es más nuevo lo controlas" (M.B empresario 54 años, EAP 6).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

le exige tecnología, nosotros evaluamos la calidad de las labores cada año" (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

Entre estos empresarios, la "cuestión tecnológica" interviene de un modo central en la dinámica de las relaciones sociales. Como señalamos, es uno de los aspectos que se tienen en cuenta a la hora de la selección, y también es una forma de darle una particularidad a la relación en algunas de estas empresas: se exige y se desarrollan prácticas para el recambio tecnológico como una estrategia para obtener, cuando lo requieren, los servicios con el tipo de tecnología y tiempos según sus parámetros. En este sentido, se generan prácticas de asistencia financiera y otorgamiento de más hectáreas o labores. Como relatan los entrevistados de tres de las empresas que integran la muestra:

> Acá en general son contratistas chicos y por ahí necesitan una mano para comprar una maquinaria nueva, pero te dicen vos me vas a seguir dando el lote. El tipo trata de comprar una sembradora nueva si le das el lote, el cuenta con eso para largarse a comprar la maquinaria (V.R empresario 45 años, EAP 16);
> Por ahí se usa, poco porque no es una práctica demasiado sana, a alguno que viene complicado en el año se le dan unas hectáreas, y le decís bueno los insumos págamelos con trabajo… pero en ningún caso se da con aquellos que no trabajan bien, sería un suicidio dar un trabajo para que paguen una cuenta (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).
> La empresa trata de incentivar el recambio tecnológico en los productores, mediante un incremento en el costo de las labores, o mediante créditos que se devuelven con trabajo (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40)[34].

Por otro lado, los intercambios son estrictamente mercantiles, en tanto no entran en juego las relaciones personales. Aunque como vimos a veces se tiene en cuenta la situación de ciertos contratistas, opera más como "estrategias de inversión social" (Bourdieu, 2011) que les aseguran un servicio a "su medida" en caso de necesitarlo, antes que atender a las necesidades y dificultades del contratista.

Además, el análisis de las formas en que se construyen los intercambios nos permite poner en cuestión la visión de las "bondades" del trabajo en "red", uno de cuyos componentes centrales es la tercerización de labores (Anlló, Bisang y Campi, 2013; Bisang y Kossakof, 2006). En las dinámicas de las relaciones concretas entre empresarios y contratistas se evidencian ciertas tensiones que señalan algunos trabajos sobre el tema (Tort, 1983; Garbers, 2009; Moreno, 2014). Es que, si bien se trata de intercambios entre dos empresas, una de las partes (los prestadores de servicios) tiene menos capacidad de negociación. Al convocarlos, los empresarios les ofrecen determinada cantidad de

[34] En el caso de la empresa 40, si bien tienen algunos contratistas que trabajan desde hace varios años con ellos, también deciden cada campaña quienes harán las labores. Señalamos esta cuestión de que algunos tienen una relación de mediano plazo porque la empresa les financia el recambio de maquinaria por parte de los prestadores, los cuales quedan comprometidos con la empresa, ya que se lo "devuelven con trabajo", pero no es una situación que se aplique con todos los contratistas, ni todos los años.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

hectáreas, indican el precio que están dispuestos a pagar (el cual puede llegar a “ajustarse a la baja” en algunos casos), los tiempos y las formas de trabajo. Además, la incorporación y recambios tecnológicos se estructuran acordes a las necesidades de cierto tipo de empresas demandantes, no resultando únicamente de un proceso impulsado por sujetos prestadores de servicios que son “innovadores natos” (como señalan, por ejemplo, Anlló, Bisang y Campi, 2013:192). En este sentido, se puede problematizar cómo se trata de relaciones atravesadas por la asimetría y subordinación, que acompañan la estrategia de tercerización.

2.2.2 Las relaciones impersonales-mercantiles con los trabajadores manuales

En el caso de las relaciones mercantiles con trabajadores manuales, como se puede observar en el cuadro Nº 17, se trata solo de tres empresas de gran tamaño y con baja cantidad de trabajadores permanentes.

Cuadro 17 Empresas con relaciones con los trabajadores manuales de tipo impersonal-mercantil

Explotación	Tamaño en ha	Actividad Productiva	Partido	Trabajadores	Origen de la relación
17	1.000	A	Junín	4	Laboral
18	8.000	A / g	Mar Chiquita	2	Laboral
40	10.000	A / g	Pehuajó	4	Laboral

* Referencias: A: 50% o más de agricultura; g: menos de 50% de ganadería.

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la muestra

Los trabajadores no conocen, o solo han visto ocasionalmente, a los presidentes o propietarios de las empresas, coincidiendo con el tipo de empresa capitalista con un predominio de relaciones más impersonales. Sin embargo, con aquellos trabajadores que dirigen la producción, estos trabajadores manuales tienen un vínculo de conocimiento, pero solo relacionado a lo estrictamente laboral. El siguiente entrevistado plantea de qué modo se construyen los vínculos con los asalariados manuales:

> El que entra se queda, salvo que se quiera ir o se mande alguna, pero no es una decisión empresaria que privilegia ese tipo de vínculos, sino que más que nada la característica histórica de la empresa es que se da todo más así, todo más tranquilo, más estable (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

Los trabajadores pueden permanecer varios años, pero no por acción deliberada de la empresa (“no es una decisión empresaria”), porque esta organiza la producción en base a puestos para determinadas tareas más que en relación a las personas concretas. En

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

este sentido, la estructura de las relaciones laborales se basa ante todo en los “sistemas expertos” antes que en los “compromisos personales”.

El salario y administración del personal se da por medio de un área específica, es decir, tiene una estructuración que está por fuera, o no depende de las personas concretas que ocupan el puesto. Las formas de pago marcan este tipo de relaciones: los parámetros son los estipulados por el régimen laboral rural, pagándose mensualmente y por medio de un departamento especializado en la administración de las relaciones laborales (no cobran directamente en mano de los directivos, o por día, o semana, ni tienen posibilidades de pedir adelantos, etc. como con los otros empresarios), según lo expresado por los entrevistados: “las remuneraciones las maneja recursos, ellos son los que pagan, fijan de acuerdo a lo que corresponde y esas cosas” (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40); “todo el tema de las contrataciones las maneja la consultora, ellos son los que ponen las pautas y adecuan los salarios” (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

Al no considerar a las personas concretas como centrales para las tareas manuales, el recambio de la mano de obra tiene lugar más pronto que en otras explotaciones. Este recambio se debe a que hay modificaciones permanentes en las dinámicas productivas y, en ocasiones, en la localización de los campos donde trabajan, con lo cual incorporan nuevo personal. Así, contratar nueva mano de obra manual no parece resultar un inconveniente para este tipo de empresas. Esta facilidad se vincula con las formas de reclutamiento, la capacidad de control por parte de un personal especializado y por el tipo de trabajo que demandan, relacionado a su forma de organizar la producción.

En lo que respecta al reclutamiento de la mano de obra, en estas empresas se basa tanto en los vínculos con los espacios locales, como en los contactos que poseen por su inserción en otras instancias de la producción agropecuaria (como acopio, provisión de insumos, otros servicios), lo cual les permite obtener información rápida sobre posible personal disponible. Además, utilizan la “bolsa de trabajo” del sindicato que les permite disponer rápidamente de trabajadores para actividades puntuales (aunque según lo consignado por algunos entrevistados trabajen casi todo el año para la misma explotación).

La contratación de los trabajadores asalariados manuales[35] permanentes es analizada por aquellos que dirigen la producción y luego pasan por el departamento de recursos humanos. A diferencia de lo que ocurre con los trabajadores para puestos de dirección (que tienen que mostrar credenciales de expertos), los manuales pueden ser contratados en base a las recomendaciones de otros.

[35] Respecto al perfil de los trabajadores, se trata de personal de alrededor de 40 años o menos que están vinculados a la empresa como primera generación. Tienen vínculo con el sector familiar, siendo hijos de peones rurales. Los trabajadores con mayor trayectoria dentro de las empresas son los que han permanecidos a pesar de las reestructuraciones productivas y antes realizan otras labores especializadas (como manejo de maquinaria o cuidado de ganado).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En este tipo de empresas señalaremos algunas cuestiones sobre los trabajadores transitorios (que no son objeto de nuestro análisis) ya que, en ocasiones, superan ampliamente a los permanentes, y además otorgan ciertos matices a la lógica estrictamente mercantil que identifica a estas empresas. En este sentido, los trabajadores transitorios se contratan por medio de la "bolsa de trabajo" pero también se maneja la cuestión de un modo "informal", siendo contactados directamente por los que dirigen la producción. En este punto, entonces, presentan estrategias mixtas de reclutamiento, utilizando también las redes locales. El conocimiento anclado en lo local (propio o de otros actores con los que se relacionan) les permite obtener información sobre a quienes contratar, y reducir la complejidad de la búsqueda.

En la contratación temporal existen diferencias en los montos que se pagan (no solo los que pauta el sindicato). Un monto más elevado de dinero significa un reconocimiento a aquellos que "trabajaron bien". Esta compensación establece diferencias entre los temporales y asegura personal disponible cuando lo necesita la empresa, tal como lo expresan los siguientes entrevistados:

> Los temporarios tienen una ART aunque sea por dos días. Les pagan por día, o por trabajos. A algunos tratan de pagarles un poco más, para saber que cuentan con ellos (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40);
> Los transitorios trabajan a través de la bolsa de UATRE para trabajos en el semillero, se llaman, o ya saben cuándo tienen que venir. Terminan siendo permanentes desde el punto de vista de la relación cotidiana, pero son temporarias por cómo funciona el sindicato. Trabajan casi todo el año, solo uno o dos meses no. El sindicato no quiere que la empresa los absorba porque quiere que se los pidan a ellos (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

Desde el punto de vista formal y salarial, los trabajadores temporarios son diferentes que los permanentes, pero a la vez, mediante estas compensaciones (en términos de un jornal más alto que el pautado por el escalafón) les asegura a los empresarios la contratación cuando lo requieren, frente a un vínculo que es inestable. Lo interesante en este punto, es que deben recurrir a incentivos monetarios para asegurarse que estén "disponibles" cuando lo requieren. Mientras que otros estudios señalan como se recurre a lo "afectivo" y a la red de relaciones personales (de vecindad, amistad, familiar) para asegurar el vínculo con los temporarios (Brignardello, 2015), entre estos empresarios se requiere de dinero "extra" para obtener la mano de obra con las cualidades necesarias para las tareas a realizar.

Finalmente, cabe señalar que es en este tipo de relación con los trabajadores manuales donde más se evidencia el avance de una lógica capitalista en cuanto a la separación entre patrón y obrero (Balsa, 2006) diferente a la proximidad social que caracterizamos en el tipo de relación personal.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

2.2.3 Las relaciones impersonales-mercantiles con los trabajadores de dirección

Las relaciones que se estructuran de este modo se dan en torno a empresas que presentan un tamaño importante y/o que se desarrollan también en otras instancias (como la venta de insumos y/o acopio). En el cuadro Nº 18 se presentan las cuatro unidades productivas a las que nos referimos.

Cuadro 18 Empresas con relaciones impersonales- mercantiles con los trabajadores de dirección

Explotación	Tamaño en ha	Trabajadores de dirección	Perfil	Origen de la relación
17	1.000	4	Profesional	Laboral
18	8.000	4	Profesional	Laboral
40	10.000	1	Profesional	Laboral
35	15.000	4	Profesional	Laboral

Fuente: elaboración propia en base a la muestra

Se trata de empresas que contratan trabajadores asalariados, profesionales, que accedieron al puesto por medio de una selección de personal de un departamento de recursos humanos (propio o externo, según la empresa). A diferencia de otros trabajadores (que describimos en el tipo de relación personal-recíproca), que ingresaron por un vínculo familiar o por su trayectoria dentro de las empresas, en estos casos se presentaron a una entrevista, o bien le ofrecieron el puesto porque "daban" con el perfil[36].

Estos trabajadores, en general, reportan a otra persona que se encarga de la administración general de la empresa (o zonal), pero el manejo de la producción y el personal están a cargo de estos trabajadores. Si bien existen promociones, y la posibilidad de realizar una carrera en la empresa, una pertenencia o trayectoria no condición central para acceder a los puestos de dirección en estas empresas. En los siguientes fragmentos de entrevistas, tanto los administradores generales de las empresas, como los trabajadores de dirección, describen los mecanismos de acceso a los puestos:

> El responsable de producción tiene 33 años, es el último que entró hace un año, entró para ese puesto. Se fue el que estaba en ese lugar y no dió para promocionar, que también te genera un conflicto porque están todos esperando que se haga un hueco, pero bueno no dió… eran muy juniors (F.L encargado general, 42 años, EAP 18);
>
> Es difícil encontrar profesionales en la zona. Si es para algún puesto importante, seguro que tenés que salirlo a robar. El puesto ya tiene una oferta económica porque tampoco salís a descalabrar la empresa, esas cosas se manejan más en términos de premios y compensaciones (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17);

[36] Las excepciones son las empresas 17 y 40 en las cuales los trabajadores cambiaron de área (de la comercial o de acopio a la productiva), implicando un ascenso.

> Entré como si fuera un pasante, pero no en el marco de una pasantía. Arranqué en la balanza, pagando derecho de piso. Después me recibí y al tiempo arranque en la producción, así fue (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

En estos fragmentos de entrevistas se evidencia, por un lado, que se trata de personas que son jóvenes (tienen menos de 45 años) y profesionales (condición para el ingreso a las empresas); por el otro, que las formas de acceso tienen que ver con estas "credenciales" (etarias y de formación profesional) y no necesariamente con la trayectoria dentro de la empresa. Como señala uno de los entrevistados, en la empresa "no dio para promocionar" y se contrató a alguien externo a la misma. Este contrato externo, si bien genera tensiones y conflictos con el resto de los que "están esperando" ascender, parece aceptarse como parte de las dinámicas laborales.

Como señalan otros trabajos sobre los profesionales en el sector (de Martinelli, 2015; Albadalejo y Grosso, 2009; Muzlera, 2009), en nuestro caso la búsqueda por parte de las empresas de este tipo de trabajadores marca una característica particular en la manera en que organizan el trabajo, basándose en una forma de tipo profesional o "científica", antes que en las trayectorias y el saber "hacer" de los trabajadores. También el hecho de que sean jóvenes es un dato relevante porque implica no tener experiencia previa, y de este modo formarse según la lógica de la empresa (tanto en la práctica como en las capacitaciones que esta brinda). Además de ser jóvenes y con escasa formación en los espacios laborales, también son personas externas a la explotación, "sin historia", ni lazos personales con otros trabajadores (no existen "arreglos" previos, favores, "deudas", etc.).

Respecto a la temporalidad de las relaciones, el recambio es bastante alto, ya sea porque renuncian (para cambiar de empresa), o los despiden, o bien porque pasan a otras áreas de trabajo (como la comercialización). La antigüedad en el puesto no supera los diez años, siendo de entre tres y cinco años en la mayoría de los casos.

Por otro lado, los mecanismos de búsqueda laboral son por medio de consultoras o de avisos, lo que marca una forma diferencial en que se organizan las relaciones sociales en el trabajo de dirección. Las búsquedas se realizan por medio de un área (propia o externa) especializada en el manejo y administración del personal, recurriendo a búsquedas propias o por medio de consultoras, las cuales utilizan avisos con los requerimientos específicos sobre edad, formación y competencias para el puesto (profesionales y personales), tal como expresan los siguientes entrevistados:

> Las recomendaciones llegan, pero lo mejor que pueden hacer con un amigo es no recomendarlo. Mirá si llega algún curriculum acá inmediatamente se lo trasladamos a la consultora (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17);
> Yo, los mecanismos de recomendación interna trato de que no, porque para eso otro se gana el sueldo, que además está capacitado, entrenado para ver algo que uno que está en otra cosa no. Esa es la idea de contratar un proceso de selección afuera (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Como se puede indicar a partir de las entrevistas, también se recurre a otras prácticas basadas en el conocimiento sobre la zona en la que trabajan: “si es para algún puesto importante seguro que tenés que salirlo a robar” (F.L encargado general, 42 años, EAP 18); algunos empleados se enteraron de la búsqueda por conocidos dentro de la empresa o se realiza una búsqueda “interna” tanto entre personal existente en la empresa como en la base de datos de curriculums que dejaron previamente. Es decir, que si bien prima una lógica racional de organización del trabajo, cuando se requiere, también se utilizan otras estrategias asociadas a los conocimientos personales y a las redes locales.

En lo que respecta a las remuneraciones, se pautan según los salarios acordes al mercado y se establecen según los escalafones de los ingenieros (*juniors, semi seniors, seniors*). Como señala uno de los empleados:

> Tengo un puesto juniors, así que bueno, me pagan por eso… si, no sé, es mucho o poco, depende... pero es lo que pagan, está estipulado por mercado… además recibimos un bono anual por cumplimiento (R.B encargado producción 36 años, EAP 17).

Respecto a las formas de pago, algunos reciben un “plus” o bono vinculado a la productividad que establece diferenciaciones en relación a las jerarquías de los trabajadores. Pero, además, como forma de compensación, también tiene relevancia entre estas empresas la cuestión de las capacitaciones, y los elementos que los identifican con cierta empresa y rol directivo (vestimenta, camioneta, celular corporativo, etc.). Al respecto uno de los empleados señalaba: “además del sueldo mensual también recibimos capacitaciones. Yo las aprovecho todas, ese es un costo que paga la empresa también” (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

Las capacitaciones también se vinculan a otra particularidad en este tipo de empresas: la utilización de las herramientas de gestión empresarial. Por ejemplo, brindan o asisten a capacitaciones (que ofrecen proveedores de las empresas) tanto relacionadas con los temas tecnológicos y productivos, como de gestión y *management*. Como expresan algunos de los trabajadores, esto resulta un elemento valorado por los trabajadores como un “plus” que les genera este puesto en la empresa:

> Acá lo interesante es que la empresa también te da capacitaciones, que tienen un costo que lo paga la empresa … y son de todo, en general, las capacitaciones son desde lo técnico hasta cursos de manejo de personal, de desarrollo, esas cosas (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40);
> La empresa no da [se refiere a las capacitaciones o cursos], pero sí tratamos de aprovechar todas las oportunidades de capacitación tecnológica que nos dan los proveedores, para los clientes, eso después lo replicamos adentro para nosotros, así que van algunos y después se organiza para que se lo pasen al resto para que esté en el tema (R.B encargado producción 36 años, EAP 17).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Esta posibilidad de “formación” dentro de los espacios laborales refuerza la identificación que tienen con la empresa, ya que es valorado como algo que no obtendrían de otro modo. Y también es una forma de que la empresa refuerce el modo en que quiere que se produzca, se desarrolle el trabajo y se perciba a la empresa y a los otros involucrados, ya que las capacitaciones tienen esta impronta empresarial.

Bajo esta lógica de relaciones con los trabajadores de dirección se obtiene el manejo “como si fuera propio” como señalan también otros estudios sobre estos actores (de Martinelli, 2015; Balsa, 2017). En nuestro caso, consideramos que este estilo de manejo está asociado al cumplimiento de un rol, y en todo caso, de identificación con una lógica empresarial, más que con una explotación o espacio de trabajo concreto. Sobre su rol dentro de la empresa, los trabajadores expresan lo siguiente:

> Mirá, yo me contacto con ellos [se refiere a los trabajadores] por mi rol, será lindo o feo, pero lo importante es que haga cumplir para lo que me pagan (R.B encargado producción, 36 años, EAP 17);
> Mi puesto consiste en hacer cumplir los objetivos de la empresa, velar por que se cumpla lo que se programa para la campaña, o en el año depende que sea (T.T encargado producción, 35 años, EAP 18);

Entonces, se puede señalar que la relación mercantil, que reconstruimos en este apartado, se sustenta, también, en la existencia de un tipo particular de trabajador de dirección que, teniendo en cuenta lo que plantea Balsa (2017), se puede caracterizar con una subjetividad “subordinada”, que resulta central para la construcción de este tipo de relaciones en sintonía con un modelo de negocios.

En conjunto, en las relaciones *impersonales-mercantiles* en la esfera del trabajo se estructuran en una temporalidad de corto plazo, la confianza en los sistemas expertos y los sistemas de remuneración con parámetros de mercado. Sin embargo, en algunos aspectos se aparta de la forma “pura” de este tipo de relaciones. En los tres actores que describimos (contratistas y trabajadores), el carácter “impersonal” no se presenta como constante en los distintos vínculos, sino que parecieran prevalecer formas de conocimiento personal, aunque no sean estructurantes de la relación (a diferencia de las relaciones personales). Además, los mecanismos de mercado no aseguran completamente las necesidades de los empresarios, por esto deben recurrir a otros para fidelizar a los contratistas (como préstamos, asegurarle contratos al año siguiente, etc.) o generar incentivos extras para conseguir mano de obra adecuada, en el caso de los trabajadores.

2.3 Las formas intermedias de relaciones sociales en la esfera del trabajo

Entre ambos extremos de las relaciones que hemos descripto con anterioridad se encuentran las formas intermedias. En estas se combinan, por un lado, la relevancia de lo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

personal para contratar o ascender en los puestos de trabajo y, por otro, la confianza que les permite delegar el trabajo con diversos grados de control, pero articulados con intercambios mercantiles.

Como se indicó en el cuadro Nº 13, las formas intermedias captan más de la mitad de las relaciones relevadas en la esfera del trabajo. Es decir que, en el análisis concreto, las formas extremas parecen explicar en menor medida las dinámicas relacionales en la esfera del trabajo -sobre todo en cuanto a los vínculos con los contratistas y los trabajadores manuales- siendo los de dirección los casos que se distribuyen de igual modo entre los tres tipos de relaciones.

A modo de una primera aproximación, podemos señalar entonces que, los procesos de transformación recientes en el sector parecen haber implicado distintas materializaciones, sin homogeneizar de modo absoluto las relaciones sociales en la esfera del trabajo.

A continuación, indagaremos qué características específicas adquiere este tercer tipo en cada uno de los vínculos con los contratistas, trabajadores manuales y de dirección. Y, luego de analizar la esfera de la propiedad (objeto del capítulo siguiente), volveremos sobre estas formas intermedias, reflexionando en qué medida constituyen un tipo distinto de los opuestos, o se acercan a alguno de ellos.

2.3.1 Las formas intermedias de relaciones sociales con los contratistas de labores

Las relaciones con los contratistas de labores, al igual que las relaciones personales, implican mayormente vínculos de largo plazo, (o de mediano plazo[37] en los casos en que la tercerización es reciente), pero las características del intercambio son similares a las que se registran en las relaciones mercantiles. Mientras que la confianza y las formas de supervisión del proceso de trabajo se presentan de modo diferente según los casos, que varían desde el control del trabajo de los contratistas a formas no tan estrictas y pautadas[38]. En el cuadro Nº 19 se presentan los casos de la muestra que tienen este tipo de relaciones sociales con los contratistas.

[37] Las excepciones a esta situación son el productor de la unidad 15 que cambió hace 6 años el contratista con quien trabajaba hacía 40 años; el de la unidad 26, quien no realiza labores de agricultura todos los años, pero cuando lo hace, recurre siempre al mismo contratista; y el caso de la explotación 7, que al momento de la entrevista estaba en proceso de cambio.

[38] En este punto cabe señalar que las unidades 23, 26 y 15 son las que más se diferencian respecto al resto en cuanto a que ejercen poco control sobre el proceso de trabajo, confiando en el criterio de los contratistas (con los cuales tienen un trato personal y simétrico) y a los cuales la cuestión tecnológica no les resulta de tanta relevancia como en el resto de los casos, sino que priorizan que les resuelvan las labores en los tiempos que necesitan. Estas cuestiones serán mencionadas con más detalle en el apartado correspondiente.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 19 Empresas de la muestra con formas intermedias de relaciones con los contratistas

Explotación	Tamaño	Superficie cosechada	Partido	Labores que contratan
13	175	170	Junín	Siembra y cosecha
32	730	280	Pehuajó	Siembra y cosecha
7	1.100	950	Junín	Siembra y cosecha
8	1.000	980	Junín	Siembra y cosecha
5	1.500	1.300	Junín	Siembra y cosecha
2	7.000	5.000	Mar Chiquita	Siembra y cosecha
1	11.000	8.000	Junín	Siembra y cosecha
34	11.000	9.000	Pehuajó	Siembra y cosecha
23	103	50	Pehuajó	Cosecha
26	136	50	Pehuajó	Siembra y cosecha
30	370	300	Pehuajó	Cosecha
15	550	400	Junín	Cosecha
33	5.900	2.300	Pehuajó	Cosecha
35	15.000	12.000	Pehuajó	Siembra y cosecha

Fuente: Cuadro de elaboración propia en base a los datos de la muestra

El sostenimiento de la relación a lo largo del tiempo es un elemento deseado por los empresarios, en tanto el hecho de tener una experiencia de trabajo compartida es considerado de relevancia para "saber" con quiénes se trabaja, de qué modo lo hacen, etc. y, como lo expresan los siguientes entrevistados, genera un "compromiso" antes que un acuerdo formal:

> No tenemos nada arreglado, pero ya hay un compromiso. El contratista me llama todos los años, y le aviso que venga. Si bien no hay contrato pautado, pero trabajo con él porque es de confianza, sé que no me hace desastres (S.Ñ trabajador dirección 58 años, EAP 30);
> Sí, no hay nada escrito así formalmente, pero él ya sabe que viene y nosotros también… es un contratista de siempre (M.V mayordomo, 59 años EAP 33).

Excepto para los casos que "heredaron" el vínculo, las formas de reclutamiento de los contratistas han sido a través de las redes locales, recurriendo tanto a recomendaciones de otras personas que trabajan en el sector (otros empresarios, trabajadores o comerciantes) como, siendo la estrategia más utilizada, a la recomendación por parte de trabajadores de en los que confían. Aquí las recomendaciones personales son centrales para contactar a los contratistas, como relata uno de los empresarios entrevistados sobre el modo en que contrató al prestador de servicios:

> Era un tipo que cosechaba en el norte [Santa Fé] y se cansó de estar lejos de la familia, así que dijo si consigo 400 ha por acá me quedo, así que se enteró que nosotros andábamos buscando, pueblo chico se conocen todos, es amigo del

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> muchacho que trabaja con nosotros. Así que le dije vení, probamos un año, sino cada uno sigue su camino, y bueno, anduvo todo bien (A.R 30 años, EAP 15).

Una situación particular sobre esta forma de reclutamiento es la de los ex trabajadores que se convierten en contratistas a partir de las reestructuraciones de las empresas[39]. En estos casos queda en evidencia una de las problemáticas de la tercerización, en cuanto que es una estrategia que puede encerrar situaciones de subordinación y dependencia, detrás de las dinámicas entre empresas "formalmente" independientes.

Esta forma de entender la dinámica también se presenta en las empresas en las cuales los contratistas no son ex trabajadores, pero prestan servicios hace muchos años. El largo plazo pareciera que se vincula a ciertas formas de comprender esta relación por parte de los empresarios, como indican tres de ellos: "Siempre trabajamos con ellos, desde el año 62 así que es casi como tener maquinaria propia [se refiere a con quiénes venían trabajando hasta ahora, porque al momento de la entrevista estaban en proceso de cambio]" (L.O empresario 52 años, EAP 7); "tengo un seguimiento como si fuera que me lo hiciera alguien que está en relación de dependencia" (D.R empresario 55 años, EAP 8). En estos casos la tercerización no funciona como una relación entre empresas diferentes, sino entre actores dentro de la explotación, similar a las relaciones con los trabajadores.

Esta forma de comprender y desarrollar la relación tiene, entonces, implicancias en la organización del trabajo, en tanto se estructura sin trabajadores permanentes para las tareas centrales de la agricultura y sin inversión de capital por parte del productor rural, pero con actores a los cuales se los considera "parte", es decir, que prestan un servicio con sus maquinarias como si fuesen parte de la unidad productiva, ejerciendo sobre ellos el control, del mismo modo que lo hacen o lo harían con los trabajadores.

---

[39] En nuestro caso encontramos dos explotaciones en las cuales los contratistas habían trabajado con anterioridad en las empresas y en algún momento iniciaron su propio emprendimiento, pero vinculado a estas. En un caso (explotación 35) se trata de una empresa que tenía una producción en el partido de Pehuajó, luego dejó de tener la producción central en este partido (trasladando la administración a otro). En ese momento, uno de los empleados coordinó con los directivos convertirse en contratista para ellos tanto en la producción que quedo en Pehuajó como en el nuevo partido. En este caso, si bien tiene algunas hectáreas que realiza para sí, su trabajo permanente está vinculado exclusivamente a esta empresa. Sus decisiones en torno a los recambios tecnológicos son solicitadas o consensuadas con los directivos.
El otro caso (explotación 5) se trata de un administrador de un campo en Junín que hace unos años se subdividió entre tres hermanos. El trabajador atiende los campos de los tres, pero cumpliendo diferentes roles porque tienen producciones diversas. Al momento de la subdivisión, él pauto con los herederos que podía comenzar a trabajar la agricultura como contratista, ofreciéndole tecnología más nueva que la que, en ese momento, tenía el prestador de servicios con el que trabajaban. En este caso también presta servicios exclusivamente a ellos, pero a diferencia del otro caso, para él representó una oportunidad de generarse un ingreso extra y también una forma de tener otro emprendimiento porque el proceso de traspaso hacia los herederos constituyó un momento de "incertidumbre" en torno a su futuro laboral.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En estas formas intermedias de relación social, si bien tiene relevancia el conocimiento de las personas, hay un "cálculo" sobre la conveniencia para la producción y una consideración sobre las "leyes" del mercado (oferta y demanda) más que sobre aspectos valorativos de las personas concretas. Esto se puede observar en los siguientes fragmentos de entrevistas: "Y sería fácil reemplazarlos, hay mucha oferta, en toda la zona núcleo" (D.R empresario 55 años, EAP 8); "yo creo que sí, no sería inconveniente cambiarlo porque hay mucho acá por la zona" (L.O empresario 52 años, EAP 7). Es decir, que si mantienen la relación a lo largo del tiempo es porque les "conviene".

Lo personal en este tipo de relación no tiene un sentido unívoco. La cuestión de la confianza (y el control de los procesos de trabajo) incide de diversos modos: delegación del trabajo sin ejercer supervisión, o supervisión solo de algunas instancias, según sea el caso.

Es posible diferenciar según ejerzan alta y baja supervisión. Respecto a los primeros, se trata de empresarios que contactan cada año al prestador de servicios, o bien éste los llama para combinar la fecha de inicio. Los empresarios están presentes al momento del inicio de las labores y periódicamente "van a ver cómo van las cosas". En el caso de la cosecha, están al momento de la finalización, para el control total de toneladas. Si bien tienen presencia y participación en diferentes modos, no realizan un seguimiento permanente del proceso de trabajo. En parte descansan en el saber hacer y la confianza que le tienen al contratista, pero no delegan completamente el trabajo, como señalan algunos de los entrevistados: "y si algunos días tenemos que ir porque solo uno sabe y tiene la tranquilidad… obviamente para la cosecha estamos ahí" (R.B empresario 62 años EAP 30)

> Yo pienso y ellos ponen el trabajo manual, los dejo trabajar a ellos. Cuando larga la siembra estoy, porque si no no podés reclamar, pero los dejo también porque si tengo que estar encima todo el tiempo lo hago yo. Me gusta que la persona sienta que tiene mi confianza, pero también que estoy, que tengo presencia, así que cualquier cosa me llaman (S.T empresario 49 años, EAP 5).

Al momento de volver a contratar a los mismos prestadores, valoran el hecho de conocerlos desde hace un tiempo. Este aspecto les genera cierta confianza, pero también hay una evaluación del tipo de maquinaria que tienen y las formas de trabajo. Es decir, el conocimiento que les otorga el tiempo transcurrido en la relación no es suficiente para este tipo de empresarios, mientras que la cuestión del recambio tecnológico en términos de actualización es un aspecto de relevancia. Al respecto recuperamos este fragmento de entrevista que muestra como pesa este factor pesa en la relación:

> Se terminó [se refiere a contratistas anteriores] porque no tenían maquinaria apta para esta producción y escala. Al tipo le dije mira acá no va más por un tema tecnológico no por un tema personal (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Si bien no exigen lo “ultimo” tampoco admiten que en su explotación se trabaje con maquinarias con las cuales podrían perder rendimientos por hectáreas frente a otros.

En el caso en los que la supervisión es de baja intensidad y “dejan hacer” a los contratistas, lo que priorizan es saber que los contratistas trabajan para ellos, es decir, que son la prioridad de los prestadores. Si bien la tecnología que utilizan tiene importancia, resulta de mayor interés contar con el prestador en la fecha que dispongan.

> Sí, consideramos el tema de la actualización tecnología, pero bueno es un contratista que trabaja desde el inicio con nosotros, ya está acordado que viene todos los años primero acá (E.E encargado general, 43 años, EAP 35);
> La prioridad mía es que la prioridad sea yo, y después si le sobra tiempo que vaya hacer otro trabajo, no tanto la tecnología, y eso. Vos tenes que estar a disposición mía, después que terminas si querés te consigo más trabajo (A.R 30 años, EAP 15).

Por otro lado, como se plantea en algunos de los análisis sobre la tercerización de servicios (Barsky, 1997), la dimensión laboral (tensiones en las relaciones y los costos laborales), es uno de los factores centrales resaltados para optar por esta estrategia, como indica este entrevistado:

> Cuando vi que había que tener una mejor tecnología empecé a contratar. Cuando ví que el costo de la amortización pagaba los trabajos y te ahorra toda la infraestructura y costos laborales (D.R empresario 55 años, EAP 8).

En lo que respecta a la dimensión del intercambio, este está basado en parámetros mercantiles, aunque existen algunos arreglos en los cuales se consideran las cuestiones personales. Lo que pagan por las labores se basa en los parámetros de mercado, y en algunos casos se les calcula un porcentaje menor porque les otorgan cierta cantidad de hectáreas o porque los contratan todos los años desde hace mucho tiempo. A diferencia de las relaciones personales, aquí el largo plazo opera en otro sentido: como una construcción que se debe mantener a costa de que el contratista haga concesiones (rebajas de precios, adecuaciones de maquinarias, fechas, etc.).

Si bien existen algunas variaciones según los casos[40], en los momentos de negociación de las modalidades de contrato, formas de trabajo y pago, las condiciones no son completamente impuestas por los empresarios y la capacidad de los contratistas de plasmar sus necesidades no es muy amplia.

Sobre las pautas y formas de pago, en general, es un monto fijo por servicios prestados, basado en el tipo de labor, el cultivo y la cantidad de hectáreas. El monto es “lo que se paga” en la zona, teniendo como referencia lo pagado por algunos otros

[40] Las excepciones son las unidades 26 y 15 que si les dan más lugar a los pedidos de los contratistas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

productores, empresas grandes y, en algunos casos, información disponible públicamente (medios, asociación de contratistas, revistas especializadas). A partir de estos precios se conviene con el contratista, “se charla” y “se afina”. En algunos casos, directamente se fija un monto inferior, al promedio local, por la cantidad de hectáreas o porque se les otorga algún tipo de financiamiento (adelanto un poco mayor al que se les otorga generalmente). Solo en muy pocos casos asocian una parte del pago a los resultados de la producción (rendimientos, precios al momento de la cosecha, etc.).

La forma o pautas de contrato se establecen mayormente por escrito, pero en una cierta cantidad de casos mantienen la contratación “de palabra”. Se trata de un aspecto que en muchos casos se ha visto modificado en las trayectorias concretas de los empresarios, pasando de arreglos de palabra a contratos firmados por ambas partes. Entre estos empresarios, el “pago” está marcado por las relaciones personales, pero se trata de vínculos asimétricos, de subordinación de los prestadores con respecto a los empresarios.

Este tipo de relación con los contratistas les ha permitido a los empresarios incorporar nuevas tecnologías, desinvertir en maquinarias, ampliar la agricultura, según el caso, sobre la base de un vínculo que tiene la “seguridad” de lo conocido y la “oportunidad” que brinda el mercado, que les permite ajustar, exigir y cambiar de prestador según sus necesidades.

2.3.2 Las formas intermedias de relaciones sociales con los trabajadores manuales

En el caso de los trabajadores manuales, las relaciones sociales presentan una temporalidad de mediano o largo plazo, de conocimiento mutuo entre las personas, pero con intercambios mercantiles y con diversos grados de supervisión sobre el proceso de trabajo, ejercido por los mismos empresarios o por empleados que dirigen la explotación. Como se puede observar en el cuadro Nº 20 estas relaciones intermedias se presentan en una gran cantidad de casos en los partidos[41].

[41] Como en la mayoría de estos casos se presentan relaciones con más de un trabajador, cabe aclarar que, cuando las cantidades de empleados resultaron difíciles de abordar (como en los casos que tienen más de cinco), en la entrevista se indagó sobre la estructura general de las relaciones, y luego, en algunas cuestiones específicas sobre cada uno de los trabajadores más directamente vinculados con la producción. Con esta información se reconstruyó y “tipificó” la relación.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 20 Empresas con formas intermedias de relaciones con trabajadores

Explotación	Tamaño en ha	Actividad Productiva	Partido	Trabajadores	Origen de la relación
12	200	A / G	Mar Chiquita	1	Laboral
30	370	A / g	Pehuajó	1	Laboral
9	900	G / A	Mar Chiquita	2	Laboral
7	1.000	A	Junín	5	Laboral
8	1.100	A	Junín	3	Laboral
43	1.080	G / A	Pehuajó	2	Laboral
36	1.500	A / g	Pehuajó	5	Laboral
6	1.300	G / a	Mar Chiquita	2	Laboral
5	1.500	A / g	Mar Chiquita	3	Laboral
4	1.700	Ac / t	Junín	2	Laboral
3	1.800	G / A	Mar Chiquita	4	Laboral
38	3.700	A / g	Pehuajó	9	Laboral
39	4.000	A / g	Pehuajó	19	Laboral
41	5.000	A / g	Pehuajó	5	Laboral
33	5.900	A / G	Pehuajó	19	Laboral
2	7.000	A / G	Junín	12	Laboral
1	11.000	A / g	Junín	29	Laboral
34	11.000	A / g	Pehuajó	31	Laboral
35	15.000	A / g	Pehuajó	29	Laboral

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

Las relaciones son personales y, muchos productores conocen a los trabajadores desde hace varias décadas, incluso en algunos casos se remonta a generaciones anteriores (ya que sus padres trabajaron en las explotaciones) mientras que en otros el conocimiento es de una sola generación pero de varios años[42]. Resaltando estos aspectos, los siguientes entrevistados señalaban “los tres trabajadores [se refiere a los que hacen actividades exclusivamente en el campo, hay dos empleadas que trabajan en

[42] En cuanto al perfil de los trabajadores, son de diferentes edades y en la mayoría de los casos con vínculo familiar dentro del sector. Viven en la cabecera del partido o en pueblos cercanos, y solo un reducido grupo viven en los campos. Dentro del grupo, existe un conjunto de unidades (las de mayor cantidad de hectáreas del grupo) que presentan algunos aspectos propios: mayor cantidad de trabajadores, de varias generaciones y con una estructura jerárquica y basada en la tradición de la organización del trabajo (aunque el tipo de actividad productiva cambió y las formas en que se resuelve el trabajo conservan cierta estructura bien jerárquica compuesta de puestos con títulos específicos). En estas, el peso de la tradición, en el sentido que plantea Giddens (1995), en cuanto el anclaje en el modo en que se hacían las cosas, resulta central en la estructura laboral. Existe un escalafón jerárquico de puestos, los cuales tienen tareas definidas y controles precisos hacia los que se encuentran “por debajo”. Por ejemplo, algunos cuentan con una estructura de mando basada por arriba en gerentes, administradores y encargados en cada campo; seguido de encargados de cada área (según la empresa, ganadería y agricultura, por ejemplo), luego los siguen los asistentes de cada uno de estos, un capataz y los trabajadores especializados (maquinistas, mecánicos, ganaderos, etc.), los trabajadores que asisten a estos y luego los temporales. El trato más frecuente es con el mando inmediatamente superior, mientras que a los otros los “ven” en la explotación, pero no tienen un trato permanente.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

mantenimiento de la casa] tienen entre 10 y 15 años en la empresa, son caras conocidas hace muchos años" (L.O empresario 52 años, EAP 7).

> Nos conocemos desde hace cuatro generaciones. Tenemos una relación familiar, no es como un empleado de una fábrica, eventualmente puede haber alguno que no conozcas que sean recién llegados pero los que somos familias de campo nos conocemos todos (M.B empresario 54 años, EAP 6).

Los aspectos personales cuentan como credenciales de los trabajadores, para asegurar cierta confianza que reduce la incertidumbre que plantea lo desconocido. Sin embargo, el conocimiento de mucho tiempo no les genera un compromiso particular con la persona.

> Lo que tengo en cuenta principalmente es la bonhomía de la gente, y a partir de ahí la mayor capacitación posible (L.O empresario 52 años, EAP 7);
> Nació en el campo [se refiere a uno de los trabajadores], es de acá de toda la vida, es el que tiene puesta la camiseta de la empresa (A.Y empresario 50 años, EAP 3).

Un elemento que modifica la forma de confianza en lo personal puede ser el hecho de que los empresarios generan distancia con los trabajadores, asentado en las diferencias de clase social y que se traduce en el trato cotidiano, marcando que aspectos comparten y cuáles no. Como lo expresan dos de los empresarios:

> Cuando los contratos les digo yo voy a tratar de ser el mejor patrón que pueda, y parte de su trabajo es recordármelo cuando no lo sea, pero yo no voy a ser ni su amigo ni su confesor porque viste que cuando sos amigo no le podés decir que algo no se hizo ó no está bien[...] hay una buena relación, si hay alguna cosa social se va, si hay que ser padrino de algún chiquito lo soy (D.R empresario 55 años, EAP 8)
> Tengo una relación personal pero no de amistad, somos todo lo humanamente posible, si hay algún problema personal se los atiende, se les presta lo que necesiten, respetándolos y yo me doy cuenta que ellos se sienten cómodos… yo siempre digo que no son ni más, ni menos, nadie es ni más ni menos, somos diferentes (L.O empresario 52 años, EAP 7);

En los fragmentos de las entrevistas se puede observar cómo los empresarios se refieren a los trabajadores, por un lado, como personas conocidas, con las que mantienen una relación personal, pero señalan con énfasis que no se trata de una relación de amistad, y señalando, incluso, que, si lo fuera, podría ser un aspecto que obstruya la dinámica laboral; por el otro, marcan (en su discurso) la distancia que existe entre ambos actores.

Respecto a los intercambios, los mismos son de tipo mercantil. Estos empresarios pagan salarios que se pautan con referencia al mercado. No se dan arreglos personales en torno a lo monetario y/o posibilidades de emprendimientos de los trabajadores dentro de la explotación. Solo se dan "compensaciones" en forma de "plus" por distintas

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

actividades que significan un reconocimiento de lo bajo que son los salarios en el agro y una forma de “atarlos” a la productividad concreta de la empresa. Como relata uno de los encargados:

> Ganan todo en blanco con el recibo de sueldo que nos hace un estudio contable, después siempre hay un estímulo más. En este momento, estos que están, se les paga por hacer rollos, los grandes ya hacen, lo que tiene remuneración extra, pero bueno, ya se están por jubilar […]en este momento todo tiene remuneración extra [risas], los rollos, atender la parición, por tener ternero vivo, es que también los sueldos son bajos (S.S encargado general familiar 36 años, EAP 4)

El recambio generacional de los trabajadores también es una preocupación entre estos empresarios. Por este hecho, en ocasiones recurren a las compensaciones que introducen “incentivos” monetarios para retener algunos de los trabajadores especializados, introduciendo además jerarquías entre ellos.

En cuanto a las formas de reclutamiento de la mano de obra, en general, la contratación se basa en las redes al interior de las empresas (la mayoría son hijos o familiares de otros trabajadores), a los “vecinos” y en los espacios locales circundantes, principalmente los pueblos más cercanos del partido: “La gente es de ahí, que viven en el campo, son los hijos que siguen” (S.T empresario 49 años, EAP 5)

> La búsqueda es en el pueblo, vas y preguntas. Fui a preguntarle a otro tipo que conozco y él me recomendó a un sobrino que tiene. Una vez pusimos una publicación en el diario y nos fue mal (risas) (D.C empresario 62 años, EAP 4);
> La contratación se maneja mucho con la familia, el que trabaja con vos trae a su tío, a su hermano, a su primo, acá se maneja más por familias. Es que hay familias enteras que se dedican a esto pero que viven en el pueblo, entonces cuando necesitas a alguien vas a la casa de los Pérez, vas a la casa de los Palacio, y siempre alguno va a estar disponible. Los que somos familias de campo nos conocemos todos (M.B empresario 54 años, EAP 6);

Estas redes operan también en un sentido de control social que les resulta útil para tener información sobre a quiénes contratar y a quiénes no (beneficio que el conocimiento experto no les aporta).

En buena parte de las empresas que describimos con estas formas intermedias, la introducción, o el cambio en la dirección con profesionales tuvo un impacto en la relación con los trabajadores, en cuanto a las formas en que realizaban sus trabajos, pero también en el lugar que tenía su propio saber en el hacer cotidiano. Si bien la percepción de que las cosas cambiaron (a nivel productivo) lleva a aceptar a estos nuevos profesionales, también existen tensiones y conflictos, más o menos explícitos, sobre las formas en que “se deben hacer las cosas” y sobre el saber en relación a las edades y las experiencias. En estos casos, al basarse en “sistemas expertos”, el que dirige requiere de menos conocimientos para realizarlo, menos preparativos, pero necesita de una buena cantidad

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de “conocimientos adyacentes”, y este conocimiento es filtrado por los “sistemas expertos” (Giddens, 1995), por esto requiere de una redefinición de las relaciones sociales respecto al pasado.

En estas relaciones con los trabajadores manuales pareciera operar lo que señala Newby (1983) como las particularidades del proceso de racionalización en el agro, ya que el conocimiento anclado en el largo plazo (incluso de generaciones) y en un espacio concreto de trabajo, les asegura a los empleadores la permanencia de trabajadores con formación en el “campo”, a la par que se aplican nuevas formas de mando (producto del cambio cultural de los patrones), que implican una mayor distancia social entre los involucrados.

2.3.3 Las formas intermedias de relaciones sociales con los trabajadores de dirección

En las formas intermedias de relaciones sociales con los trabajadores de dirección, el origen es tanto laboral como familiar (al igual que las relaciones personales), con una temporalidad de largo plazo, pero estructuradas en intercambios mercantiles.

Las relaciones se presentan de un modo similar en los cinco casos que se observan en el cuadro Nº 21. Solo diferenciaremos las explotaciones 4 y 41, cuyos trabajadores de dirección son hijos de los propietarios[43].

Cuadro 21 Empresarios con formas intermedias de relaciones con los trabajadores de dirección

Explotación	Tamaño en ha	Trabajadores de dirección	Perfil	Origen de la relación
4	1.700	2	Prof. / No prof.	Familiar
41	5.000	1	Profesional	Familiar
1	11.000	2	Profesional	Laboral
34	11.000	3	Prof. / No prof.	Laboral
2	7.000	2	Prof. / No prof.	Laboral

Fuente: elaboración propia en base a la muestra

Trabajadores Familiares

Al tratarse de trabajadores familiares haremos una mención aparte del resto del grupo. El hecho de que puedan acceder a la propiedad de la empresa, los posiciona con ciertas diferencias del resto de los trabajadores. En estos casos los incorporaron como trabajadores, pero no manuales, sino directamente a la dirección de la empresa.

[43] En el caso de la unidad 4, uno de los trabajadores de dirección (quien dirige al otro) es el hijo del productor a cargo, el otro es el sobrino.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Realizamos esta diferenciación porque, como señalamos al comienzo del capítulo, esta forma de inserción (directamente al trabajo de dirección) implica un punto de quiebre con las modalidades históricas, que impacta en la organización del trabajo y las relaciones sociales: por un lado, genera una estructura laboral con puestos intermedios entre los propietarios y los trabajadores, y bajo formas que requieren de un salario fijo. Por el otro, el hecho de trabajar con un familiar tiene un doble efecto: construye la confianza necesaria para que el empresario pueda delegar las tareas de supervisión, pero también genera tensiones con el resto de los trabajadores a los que el familiar debe dirigir.

Además, esta forma de inserción directa de familiares en las tareas de dirección, pero bajo una modalidad asalariada, constituye una estrategia frente a los nuevos contextos económicos y de modos de vida como señala para otros casos Neiman (2010): recurrir a la remuneración es una forma de retener e incentivar a los hijos a que continúen con el trabajo agropecuario. Sin embargo, esta estrategia no representa una ruptura completa con las modalidades históricas (conservando otras instancias antes de acceder a la sociedad), como ocurre en muchas de las unidades que se gestionan con hijos como asociados directamente.

Los trabajadores familiares resultan personas claves para los empresarios en cuanto a que delegan sin supervisión. Pero a diferencia de los casos que se estructuran en base a las relaciones personales, en estos casos los intercambios se basan en parámetros de mercado. Sobre la confianza y la delegación, uno de los empresarios señala lo siguiente:

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

Respecto a las formas de intercambio, uno de los trabajadores familiares relataba cómo se articulan, del siguiente modo:

> Hace dos años y medio que trabajo, siempre con una remuneración. Cuando arranqué me dijeron vas a ganar tanto por mes, al año siguiente me dijeron, ¿te sentís cómodo? así que ya quedé fijo […] Me decidí a estudiar esto por la familia, pero porque me gusta también. Es un trabajo que está relacionado con lo verde, con el aire libre (B.B trabajador de dirección familiar 29 años, EAP 41).

Aunque sean familiares, se hace una abstracción de estas relaciones personales para dar lugar a una transacción mercantil. La introducción de lo mercantil en la relación familiar es producto tanto de las nuevas posibilidades que tienen los hijos (por lo cual se requiere de otros incentivos como lo monetario) pero también es una lógica que se introduce de forma deliberada para “ordenar” las relaciones al interior de la empresa. En este sentido, una particularidad, además, es que los familiares tienen recibo de sueldo (y uno cobra en el estudio contable que se encarga de las finanzas de la explotación). Este

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

“recibo” es uno de los elementos que permite diferenciar los roles de la persona, como familiar y como trabajador.

Al igual que otros trabajadores de dirección, reciben un “plus” por productividad. Estas compensaciones son importantes para establecer diferencias de jerarquías ya que, al ser familiares de los propietarios, requieren otras credenciales para obtener legitimidad en el puesto. Es que, al igual que los trabajadores que describimos en las relaciones personales, al ser familiares se les presentan inconvenientes para construir su autoridad frente a los trabajadores más antiguos.

> Te digo que es lo más difícil de todo porque ellos me conocen antes que yo a ellos, entonces saben un montón de cosas, creen que pueden manejarse solos, pero bueno, mis padres me pusieron ahí y lo tienen que entender (S.S trabajador dirección familiar 36 años, EAP 4).

Finalmente, sobre los trabajadores de dirección familiares cabe mencionar que existe una ausencia de la consideración de las mujeres y su rol en las tareas de administración. En sintonía con lo que plantean los estudios sobre género (Stolen, 2004; De Arce, 2013), en el discurso de los empresarios, no existe un “lugar” para las mujeres de la familia que participan de diverso modo en las tareas de dirección.

Trabajadores no familiares

En los otros casos con estructuras de relaciones intermedias el vínculo con los trabajadores de dirección es de más de 20 años, o tienen un vínculo familiar con algún trabajador de la empresa (hijos/sobrinos de trabajadores de dirección de la empresa[44].). Los trabajadores ingresaron a puestos de trabajo manual y, por medio de la trayectoria en la empresa, fueron ascendiendo hasta llegar al puesto de dirección[45]. En los casos en que se iniciaron directamente en los puestos de mando (o en un escalafón inferior) su contratación se debió a que sus padres o tíos se jubilaban como mayordomos de la empresa[46].

[44] Los perfiles de este grupo son variados. Se trata de trabajadores profesionales y no profesionales según el caso.

[45] Se trata de un trabajador no profesional de la EAP 34 que se inició a los 18 años por medio de un familiar que trabajaba allí y a partir de entonces empezó a “subir peldaños” en la administración. Cabe aclarar que nunca realizó tareas exclusivamente manuales, sino que fue asistente de escritorio, luego responsable del área técnica y finalmente como encargado general de la empresa. En este caso cobra un salario fijo y recibe una gratificación anual si cumple con los objetivos planteados por la empresa: “ingresé a los 18 como asistente y después bueno confiaron en mí, fui ascendiendo hasta ahora” (E.D encargado de producción, 33 años, EAP 34).

[46] Esta es la situación de las empresas 1 y 2 en las que, si bien los trabajadores nacieron en la estancia o estuvieron vinculados como familiares a la misma, luego se fueron a estudiar

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Resultan, entonces, formas de acceso al puesto de dirección que mantienen cierta "tradición": que los trabajadores hayan desempeñado previamente tareas manuales, que construyan una trayectoria dentro de la empresa y/o mantengan un vinculo familiar con la misma (porque sus padres o abuelos trabajaron allí). En este punto el anclaje en lo personal y en lo local (vinculado al espacio de trabajo) resulta un componente central para el acceso al puesto.

Se trata de personas que resultan claves para los empresarios, en cuanto que delegan el trabajo de dirección, sin supervisión estricta, lo que les permite mantener la explotación sin ocuparse de ella cotidianamente.

Los trabajadores tienen autonomía en el manejo cotidiano, aunque mantienen una comunicación permanente con los propietarios, les rinden cuentas sobre los gastos, el stock de productos e insumos y la toma de decisiones sobre la producción.

> Si, el manejo lo hago yo, manejo el campo, pero, bueno, hablo todas las semanas con los dueños. Ellos vienen, o sino los llamo y vemos cómo va la cosa (P.C encargado general, 48 años EAP 1);
> Yo hago todo, manejo todo con conexión constante con Buenos Aires [donde residen los propietarios y administradores] tengo un trato permanente, cuando quiero los llamo (E.D encargado producción 33 años EAP 34).

Sin embargo, el hecho de que sean personas de confianza no involucra otras formas de remuneración que no sean las basadas en los parámetros de mercado. La misma es el salario fijado por el tipo de tarea con "plus" por productividad. Estas formas de remuneración marcan el tipo de relaciones en cuanto a que, al igual que en el caso anterior de los familiares, las modalidades estructuradas por el mercado les han permitido mantener personas conocidas desde hace mucho, con vínculos estrechos y personales con la empresa, pero con los límites (derechos y obligaciones) que implican los roles estrictamente laborales.

Estas formas de estructurar los intercambios pueden relacionarse con los modos de identificación con el puesto. A pesar de tener una extensa trayectoria dentro de la unidad o un vínculo familiar (ser hijo de trabajadores, haber vivido en el campo de la empresa), entre estos los trabajadores hay una pertenencia a la empresa (como espacio de trabajo) pero acompañado por la identificación con un "rol". Como explica el siguiente trabajador sobre su accionar dentro de la empresa a partir de los deberes y obligaciones del puesto:

> La responsabilidad como encargado es velar por los intereses de los dueños, cumplir con los reglamentos internos de la empresa. Transmitir las necesidades de los empleados, administrar los gastos de la estancia, cumplir los trabajos en tiempo y forma (R.E encargado general y producción, 54 años EAP 2).

---

carreras universitarias vinculadas al sector y regresaron a trabajar en estos puestos cuando sus familiares se jubilaron.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por otro lado, el “plus” atado a la productividad, es una compensación que los diferencia de los trabajadores manuales a los cuales deben controlar que se hallan en una relación de subordinación. Esta diferenciación es de relevancia en el caso de los trabajadores de las estancias donde hace algunos años cambiaron quienes conducían, por personal más joven y profesional. Aunque estas personas tenían una trayectoria familiar dentro de la empresa, accedieron antes a los puestos de mando.

En estas relaciones sociales con los trabajadores de dirección, lo personal es central para construir la delegación del mando, permitiendo una producción y, en muchos casos, una expansión de la misma sin necesidad de control por parte de los propietarios. Sin embargo, esta misma característica de la relación, anclada en el conocimiento de generaciones e identificación con el espacio de trabajo, es lo que impulsa a que se busque expandir el componente mercantil en la estructuración de las relaciones.

En estas formas intermedias de relaciones sociales, los empresarios mantienen una estructura donde importa lo personal, pero bajo otra forma. Como señala Giddens, en las relaciones de intimidad o personales (en contextos de modernidad), la confianza es siempre ambivalente y la posibilidad de separación está siempre presente. Las relaciones personales pueden romperse y las de intimidad pueden ser devueltas a la esfera de contactos impersonales. En este sentido, la confianza es algo que está en construcción permanente más allá del tiempo compartido entre las personas.

***

Los tres tipos de relaciones que presentamos en este capítulo nos permiten plantear una primera aproximación al modo en que se vinculan la organización del trabajo (que analizaremos en el capítulo VI) y las lógicas presentes en el agro (que indagaremos en el capítulo V). Al respecto podemos mencionar que, en la dimensión de la organización del trabajo (componente central de la producción), las *relaciones sociales personales-recíprocas* implican una estructura laboral con menor cantidad de “mediaciones”, ya que se fundamentan en el vínculo directo entre los actores y en la delegación de tareas. Y se fundamente en un sentido de construcción de los vínculos donde las personas concretas tienen una centralidad. Esto es un potencial para la producción, pero también genera ciertos desafíos, en su desarrollo, cuando se presenta la necesidad de cambiar a los trabajadores o contratistas. Y en las dinámicas concretas se evidencia la escasa separación que existe entre la persona y el rol, entre lo personal y laboral, expresado también en los intercambios económicos.

Por el contrario, las *relaciones impersonales- mercantiles* se construyen sobre la base de una estructura de trabajo que requiere de mayor cantidad de “mediaciones” que responden a lógicas productivas más flexibles y *deslocalizadas*, y donde las personas concretas no ocupan un lugar central. En este sentido, se sustentan en una separación entre persona y puesto, rol o servicio, que permite modificaciones más dinámicas acordes

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

al tipo de producción. Pero, además, en sintonía con lo que plantea Palomino (2000), estas formas convergen con un discurso empresario que vehiculiza la instalación de estas nuevas formas de organización, centrado sobre la “individualización” y mercantilización” del trabajo que promueven “hacerse responsable de la tarea como si fuera el propio negocio”. Esta dinámica se articula tanto con los trabajadores como con los contratistas. En los primeros, se destinan los mayores recursos de formación y capacitación al “núcleo estable” del personal, lo cual refuerza su distancia social con la “periferia” de trabajadores menos calificados y/o precarizados. Con los segundos, se construye una relación de “sujeción indirecta”, en tanto aun tratándose de otros empresarios, quedan subordinados y dependiendo de quienes los contratan.

Entre ambos extremos, las formas intermedias resultan tales en tanto combinan un tipo de relación en la que el conocimiento de las personas y el largo plazo importan para el desarrollo del trabajo, pero que no implica una confianza que se exprese en delegar completamente, ni mucho menos, en formas de intercambio en donde lo personal pese en su estructuración. Se trata de relaciones que están, en general, en transformación respecto a las dinámicas bajo las cuales se desenvolvían en otros tiempos. Consideramos que el sentido de este cambio puede expresarse en términos de mercantilización que, como señala van der Ploeg (1992), presenta distintos grados, y que acompaña un proceso, abierto aun, de reestructuraciones productivas y, especialmente, en la organización del trabajo.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Capítulo IV Las relaciones sociales en la propiedad de la tierra y de la empresa agropecuaria: los vínculos con los rentistas y los socios

El objetivo de este capítulo es analizar los tipos de relaciones sociales en la esfera de la propiedad, lo que nos permitirá completar el entramado social entre los involucrados en las explotaciones. Para desarrollar el análisis en este plano se considerarán los vínculos en torno a la tierra y a la empresa, de modo que se reconstruirán, por un lado, las relaciones entre los empresarios arrendatarios y los dueños de la tierra (rentistas), y por el otro, entre los propietarios de la empresa entre sí (socios).

En primer lugar, describiremos, a partir de la revisión bibliográfica, cómo otros autores han problematizado las relaciones sociales que consideramos en este capítulo, centrándonos en las dimensiones que proponemos para su reconstrucción, es decir, el origen y la temporalidad, la confianza y el tipo de intercambio económico. En segundo lugar, analizaremos, en el marco de nuestra muestra, los tipos opuestos y las formas intermedias de las relaciones en la esfera de la propiedad, y destacaremos aspectos de coincidencias y diferencias respecto a lo señalado por otros estudios. Para finalizar el capítulo, reflexionaremos brevemente sobre cada uno de los tipos y la especificidad (o no) de las relaciones en la esfera de la propiedad respecto a la del trabajo, es decir, si los vínculos mediados por la propiedad (de la tierra o de la empresa) generan diferencias respecto a aquellos que involucran contratación de un servicio o fuerza de trabajo.

1. Los análisis de las relaciones sociales en la esfera de la propiedad

Las relaciones sociales que reconstruimos en la esfera de la propiedad han sido problematizadas, en distinto grado, en los estudios agrarios recientes. En el caso de los vínculos entre empresarios y rentistas, en general, son descriptos desde la perspectiva de los primeros en tanto arrendatarios, mientras que los análisis de los rentistas, aun siendo un actor de relevancia en el agro actual, presentan menos desarrollo. Respecto a los vínculos entre los socios de la empresa, pocos trabajos científicos- académicos los abordan, siendo un tema más explorado por la “literatura empresarial”.

1.1 Las relaciones sociales entre empresarios y rentistas en los estudios agrarios.

Tomando en consideración las dimensiones bajo las cuales reconstruimos las relaciones sociales, sobre la primera, el origen y temporalidad, encontramos que adquiere relevancia entre los estudios sobre empresarios arrendatarios en tanto se las vincula con el tipo de contrato (formal, informal), la renovación de los mismos y, en menor medida, con los tipos de arreglos económicos. Al respecto, el estudio realizado por Calcaterra (2015), a

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

partir de una muestra de productores de diferente perfil de la zona de Pergamino, diferencia el origen entre quienes, por un lado, son familiares, vecinos o amigos, y, por el otro, aquellos que no tienen una trayectoria compartida previamente al arreglo de alquiler de la tierra. Y destaca, además, la existencia de dos perfiles de rentistas: unos que privilegian alquilar a conocidos, y otros que “rifan al mejor postor”, es decir, a quienes ofrecen los mejores cánones de arriendo. En el caso del trabajo de Albadalejo y Cittadini (2016), sobre un tipo de productor que denominan “moderno convencional”, en su análisis en distintos partidos dentro de la provincia de Buenos Aires, destacan que estos toman en locación tierras que obtienen a partir de una red local de conocidos.

Sobre la temporalidad de las relaciones, los trabajos refieren a que, si bien los acuerdos son anuales, la relación con los dueños de la tierra en la mayoría de los casos se renueva, presentando diferencias, tanto por el perfil empresarial como por el origen de las relaciones. Por ejemplo, el mencionado estudio de Calcaterra (2015) encuentra que la media de duración de los contratos es de entre 5 a 10 años, pero que más de un tercio renueva los contratos con los mismos rentistas desde hace más de una década (Calcaterra, 2015:8). Por su parte, Albadalejo y Cittadini (2016) señalan que, producto de tratarse de relaciones basadas en lazos personales (entre empresarios y rentistas), resultan muy estables.

Respecto a la segunda dimensión, la confianza (y cómo se expresa en la supervisión, en este caso, sobre la tierra que se cede en alquiler por parte de los dueños), el estudio de Calcaterra señala la existencia de dos tipos de mercados de alquileres de la tierra, estructurados sobre dos formas de confianza. Por una parte, un mercado donde los campos se ofrecen anualmente "al mejor postor", cuyos propietarios de la tierra tienen una marcada preferencia por los alquileres fijos, siendo el monto del arrendamiento y los plazos de pago las variables fundamentales para tomar una decisión. Por otra parte, otro mercado donde la estabilidad de la relación, la confianza y el conocimiento mutuo tienen un peso importante para los actores, lo que se traduce en una mayor preocupación por el cuidado del suelo y más posibilidades de acceder a contratos a porcentaje (Calcaterra, 2015:7). El autor le asigna un peso central a este último tipo de mercado para explicar la persistencia de “chacareros” frente al avance de otro tipo de actores, como los *pools* de siembra.

Por su parte, el estudio de López Castro (2014), que realiza un trabajo en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, vincula el perfil de los rentistas con el tipo de relaciones que construyen con los arrendatarios. En este sentido, indica que aquellos rentistas que son ex productores, al conocer el mercado de tierras (por haber sido demandantes) y poseer una “red de relaciones” (construida en su trayectoria en el sector y en el espacio local) les resulta más fácil negociar los contratos, manteniendo los usos y costumbres locales, y contactar fácilmente con posibles inquilinos (López Castro, 2014). Y señala,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

además, que en la elección de los arrendatarios entran en juego, tanto conseguir un buen precio, como alquilar a “gente conocida”, de “confianza” o “recomendados” por los referentes locales, aspectos que consideran centrales para asegurar el resguardo de las condiciones de cuidado de su patrimonio (la tierra), y fuente principal de sus ingresos (López Castro, 2014).

En una línea similar, otros trabajos que estudian a los rentistas en la provincia de Santa Fe (Rosati y Masello, 2013) y en el sudeste de la provincia de Buenos Aires (Muscio y Villagra, 2016) destacan algunas características de los perfiles de estos actores y cómo influyen en los tipos de contratos que establecen y cuánto controlan el uso del suelo, entre otras cuestiones. Al respecto, identifican como principales dimensiones, relevantes si se trata de productores o ex productores, o si solo son herederos de la tierra; si el ingreso principal es la renta u otro, la edad de los rentistas, la composición de los hogares y el género (Rosati y Masello, 2013; Muscio y Villagra, 2016). Cuando se trata de ex productores (o aun en actividad), estos tienen un mayor involucramiento, imponen condiciones y vigilancia sobre lo que se realiza en su tierra. Además, seleccionan con mayor rigurosidad a los “inquilinos” y, en general, tienden a hacer arreglos a porcentaje. Mientras que los propietarios que lo heredaron no prestan especial atención a quienes les alquilan, y, en general, prefieren montos fijos como retribución. En esta misma línea, otros autores, identifican a este último tipo de rentistas como “rentistas ausentistas”, los cuales tienden a fijar el precio que esperan por su bien, entregando la tierra al primero que conforme sus expectativas monetarias (Murmis, 1988 y Calcaterra, 2015).

Por su parte, Gras y Hernández (2016) en su caracterización sobre las capas empresarias del agro, destacan que los pequeños y medianos se han retraído en la cantidad de tierras que alquilan, producto de la competencia frente a los actores más grandes, e identifican que este factor, que ya estaba gravitando desde los años 1980, en estos últimos años terminó de afectar la relación de confianza como criterio priorizado al momento de elegir a quien dar en arriendo un campo (Gras y Hernández, 2016).

En conjunto, estos trabajos señalan que el perfil de los propietarios de la tierra incide en las formas de negociación, aspecto de relevancia en el tipo de relación (lo que determina qué condiciones impone cada parte, el grado de formalización de los contratos, las discusiones sobre los precios), los tipos de arreglos y el nivel de riesgo que asume cada parte (aparcerías, a porcentaje o fijos) y el nivel de “involucramiento” con la tierra y las exigencias sobre el cuidado del suelo. Veremos en nuestro caso si se presenta de igual modo la vinculación entre el perfil de los rentistas y ciertas características que asume la relación.

Sobre la tercera dimensión -las formas de intercambio-, en los estudios encontramos abordajes sobre tres aspectos de relevancia: el tipo de contrato (temporalidad y formalidad), la determinación de los precios, y las formas de pago.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre el tipo de contrato, los estudios indican que se pactan acuerdos anuales, aunque se renuevan por más de una campaña, y el grado de formalidad varía según el perfil de las empresas y de los rentistas, pero se destaca la coexistencia de contratos formales con otros que, en diverso grado, se pactan de modo informal (Calcaterra, 2015; Rosati y Masello, 2013). Por su parte, Albadalejo y Cittadini destacan, para el caso de los productores medianos "modernos convencionales", que al trabajar sobre tierras de personas con las que tienen lazos muy fuertes, los contratos se estructuran de un modo informal, basándose en acuerdos "orales", de "palabra".

En cuanto al modo en que se determinan los precios, los análisis destacan cómo operan los precios de mercado, en algunos casos, mientras que, en otros, las relaciones personales, el conocer a quienes les ceden, los arreglos a través de los años, implican la conformación de otros parámetros que se traducen en precios diferentes a los de mercado. Al respecto, Calcaterra (2015) reconstruye la existencia de distintas formas de manejo de la conformación de los precios. Una forma de carácter informal, "con papel y lápiz", y otras en las que se usan cálculos más formales y estandarizados (esto se da principalmente entre los productores o rentistas que son profesionales), en los que se tienen en cuenta aspectos productivos, calidad de los suelos, estimaciones de precios, etc.

Un trabajo de Neiman y Bobber (2014) sobre productores familiares en el partido de Junín, destaca la existencia de *precios familiares* construidos sobre la base de acuerdos en los cuales tienen un peso las relaciones de parentesco o de amistad, y que resultan centrales para sostener las estrategias económicas de este tipo de productores. En esta misma línea, Preda (2009), en su análisis sobre productores familiares capitalizados en el sur de Santa Fe, encuentra que las relaciones de parentesco se privilegian en el momento de la cesión de tierra en alquiler. En este sentido, encuentra que, por ejemplo, las hermanas, una vez que heredan su parcela de tierra se la alquilan a los hermanos varones que están a cargo de la explotación y con cánones de arrendamiento inferiores a los que determina el mercado.

El tercer aspecto que consideramos -las formas de pago- marca el tipo de relaciones. Como señala el trabajo de Calcaterra, por ejemplo, en los pagos de alquiler "fijos" se trata de remunerar por el uso de un bien, sin que el dueño interfiera en el tipo de actividad y forma de la misma, mientras que en los acuerdos "a porcentaje" los empresarios deben compartir información y ciertas decisiones con el propietario, y requieren mantener un vínculo fluido y un acuerdo sobre las cuestiones productivas, implicando distintos grados de confianza entre las partes (Calcaterra, 2015).

Finalmente, algunos autores indican que una particularidad que presenta la relación de intercambio entre los empresarios y rentistas es que los precios de los alquileres, y las modalidades en que se pactan los contratos, se encuentran sujetas a una alta variación de los precios en función de las zonas, condiciones climáticas y la afluencia de capitales en

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

determinados momentos, siendo un mercado signado por la inestabilidad (Sili y Soumoloun, 2011 y Calcaterra, 2015).

En conjunto los diferentes trabajos permiten plantear la existencia de dos tipos de relaciones entre arrendatarios y propietarios: un tipo en el cual los empresarios toman tierras de rentistas quienes no tienen una trayectoria previa, los cuales "rifan al mejor postor" su tierra, sin realizar controles sobre cómo se la trabaja, y cuyos intercambios están regidos por el cálculo y las referencias del mercado, y en general, en acuerdos anuales con pagos fijos (no a porcentaje). Y otro tipo, en el que productores o empresarios toman tierras de vecinos, amigos, familiares o recomendados por referentes locales. En este tipo, ambas partes priorizan la confianza basada en el conocimiento mutuo que a unos les permite obtener mejores precios y tierras, a los otros asegurar el cuidado de su patrimonio y/o fuente principal de sus ingresos. Y si bien los contratos son anuales, se renuevan a través del tiempo, y con distinto grado de formalidad y formas (aunque con mayor presencia de a porcentaje).

1.2 Las relaciones sociales entre los socios en los estudios agrarios

Las relaciones entre los asociados en la propiedad de la empresa son un tema escasamente abordado. Los estudios que caracterizan a las empresas agropecuarias pampeanas, refieren al tipo jurídico (dentro del cual existen distintas formas de sociedades) y, en algunos casos, señalan la diferencia entre la forma en que está inscripta legalmente la empresa y como se compone en los hechos (por ejemplo, muchas sociedades están inscriptas bajo el tipo jurídico “persona física”). Sin embargo, no se caracteriza a las sociedades en términos de relaciones sociales.

En las últimas décadas se han ampliado los tipos de asociaciones posibles en el sector, que van desde formas más impersonales, anónimas (como sociedades por acciones, fondos comunes de inversión, etc.) pasando por otras constituidas entre conocidos (como fondos comunes entre personas que viven en las mismas localidades, con clientes de empresas agropecuarias, estudios jurídicos, contables, conocidas como “vaquitas”) a las más personales: sociedades, con diversa estructura jurídica, entre familiares.

Nuestro trabajo se centrará en el análisis de este tipo de sociedades (las familiares), tanto por una cuestión de recorte y acceso a la información, como porque representan la mayoría de los casos. En este sentido, en el marco de la muestra, hemos encontrado 29 explotaciones compuestas por familiares[47]. De estas, en cinco casos son unipersonales (que no implican relaciones sociales con otros) y solo cuatro casos son empresas

[47] De este grupo de explotaciones, en los casos de las unidades 1, 2, 17 y 33 los propietarios no residen en el partido, y solo hemos accedido a realizarle entrevistas breves a algunos de ellos, por este motivo los excluiremos del análisis de las sociedades entre familiares.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

compuestas por accionistas (que no mantienen vínculos entre sí, sino mediados por un directorio)[48].

Los estudios que refieren al tema de las sociedades familiares pueden dividirse en dos tipos: aquellos generados desde el ámbito de los estudios sociales agrarios y aquellos elaborados para los actores del sector (empresarios, productores, ingenieros, entidades, etc.). Dentro del primer grupo, si bien existen varias menciones en distintos trabajos académicos, pocos problematizan cómo son las relaciones sociales entre los actores asociados. En cambio, en el segundo grupo de estudios, existe una prolífica literatura que aborda las problemáticas (y propone "soluciones") de las sociedades familiares en empresas agropecuarias de la actualidad. Nos centraremos en los primeros, que resultan más pertinentes para un trabajo de investigación académica, pero sin desconocer la importancia y proliferación de los segundos en los últimos años.

Dentro los estudios sociales agrarios, respecto a las dimensiones que planteamos para caracterizar las relaciones sociales, en primer lugar, sobre el origen familiar de las explotaciones, diversos estudios destacan su relevancia. Los trabajos de Gras (2012) y Favre (2014), ambos construidos a partir de una encuesta a asociados de AACREA, encuentran que en la actual configuración de los estratos empresariales mantienen el antiguo carácter familiar de la propiedad de los recursos, la organización jurídica y la gestión de la empresa.

Las empresas que relevaron las mencionadas autoras, si bien adoptan diferentes formas jurídicas (la más frecuente es la sociedad anónima), se caracterizan por mantener un carácter familiar en su conformación societaria (64% está integrada total o parcialmente por familiares).

Por su parte, Preda (2009) analiza a productores familiares capitalizados de la región sur de la provincia de Santa Fe. Los mismos si bien están insertos en un contexto de especialización productiva que se centra especialmente en el cultivo de soja y en la profundización del capital en sus relaciones de producción, mantienen una red familiar de trabajo. Al respecto, la autora sostiene que las relaciones de parentesco son centrales en sus diferentes estrategias de reproducción. El trabajo conjunto y la asociación entre parientes, son prácticas comunes en el proceso de continuidad sobre la tierra heredada, que se transforma en un mandato entre las distintas generaciones.

Por otro lado, algunos estudios refieren a este origen, destacando las líneas de parentesco que unen a los asociados. El trabajo de Stolen (2004), de tipo etnográfico en una colonia de la provincia de Santa Fe, menciona que, entre los cambios operados en este espacio en las últimas décadas, la conformación de sociedades entre padres e hijos

[48] En casos algunos relevados no hemos podido obtener información directa sobre cómo son las relaciones sociales entre los asociados. Toda la información que obtuvimos fue por medio del encargado general, otros trabajadores y contratistas de la explotación. Por este motivo los excluiremos del análisis de las relaciones entre asociados.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

resulta un aspecto novedoso, y la autora lo vincula a los procesos de individuación (los familiares dejan de pertenecer a un "todo" para convertirse en individuos diferenciados susceptibles de asociarse). Sin embargo, también encuentra que, al igual que en el pasado, las mujeres siguen estando excluidas de la participación activa en dichas sociedades.

Por su parte, el trabajo de Neiman (2008), también destaca la existencia de sociedades familiares compuestas principalmente por padres e hijos, y que, según la autora, son conformadas para resolver de un nuevo modo el "tiempo de espera" de la sucesión. En el caso de los trabajos de Gras (2012) y Favre (2014), señalan que, más allá de las formas jurídicas que adopten, las sociedades más numerosas son entre hermanos, por lo general, como una forma de asociar lo recibido por la herencia familiar, para de esta manera ampliar la escala.

Sobre la temporalidad, en el caso de las sociedades entre familiares, un aspecto interesante que se ha problematizado es que las formas de acceso de los hijos a la conducción de las unidades a edades más tempranas (con respecto al pasado). Tanto los trabajos de Muzlera (2009), Manildo (2009), Neiman (2008), López Castro y Moreno (2012), en diferentes espacios de la región pampeana, señalan que esta pronta incorporación se vincula a que se trata de una generación (la de los hijos) que es portadora de otros saberes (necesarios para los nuevos esquemas productivos). Por otra parte, frente al hecho de que acceden a otras oportunidades se deben generar nuevas formas de incentivos para retenerlos (tales como asalarizar su trabajo, o que accedan a la más rápido a la dirección de las unidades y/o asociarlos).

En segundo lugar, la dimensión de la confianza y la supervisión en los espacios de trabajo, en las sociedades familiares adquieren características diferentes o peculiares respecto a las otras relaciones que relevamos (con los contratistas, trabajadores y rentistas). La conformación de dichas sociedades, además de evitar los procesos de fragmentación por subdivisión en la herencia, también constituye una forma de trabajar con personas "conocidas" (los familiares). Sin embargo, en qué medida lo "familiar", en la actualidad, genera una total confianza en las personas concretas, también es un punto a problematizar[49]. Este aspecto ha sido escasamente relevado por otros estudios. Un trabajo que encontramos próximo a estos planteos es el de Muzlera (2007). En su estudio en el

[49] En este sentido, resulta interesante introducir algunos análisis que problematizan la cuestión de los lazos familiares en los contextos actuales. Como señala De Grande (2007), los lazos "familiares reconocen atributos –socialmente construidos- que les imprimen tradicionalmente una importancia específica: los vínculos familiares son concebidos como durables (usualmente para toda la vida), y se trata de lazos en los cuales los sujetos se deben asistencia al verse en riesgo sus miembros. La actualidad de estos rasgos –por oposición a un carácter de potencial *deber ser* –son parte de la discusión y ponen en cuestión mecanismos tradicionalmente imputados a los funcionamientos de soporte familiar y ayuda recíproca" (De grande, 2007:4). Así, si no asumimos que lo familiar "debe" involucrar *a priori* ciertas formas, cabe indagar las formas que asumen las relaciones concretas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

sur de Santa Fe, en el caso de los empresarios que clasifica como de estratos medios, muestra que existe una transformación en la división del trabajo, asociado a una especialización en un tema o área, y un estilo de manejo cada vez más profesionalizado. En este proceso se genera otra forma de percepción de lo familiar, con implicancias en la forma en que se construyen las empresas desde un "lugar alejado" tanto afectivamente como de distancia física. Como señala el autor, existe una continuidad de la empresa familiar, generación tras generación, pero en las nuevas no parece plantearse como el único camino posible, y estas no planifican exclusivamente su futuro de la mano de la empresa familiar.

Vinculado al tema de la confianza de trabajar con familiares, encontramos algunos estudios que refieren al tema en términos de cómo se estructuran las tareas, delegándolas en ciertos miembros de la sociedad. El trabajo ya mencionado de Carla Gras (2012) destaca que, aunque la familia no participa de la toma de decisiones –que queda a cargo de aquel miembro que asume la conducción de la empresa-, la familia sigue siendo la propietaria del capital y el patrimonio.

En tercer lugar, sobre las formas de intercambio, se trata de un aspecto más problematizado por los estudios sociales agrarios. Sobre este tema, por un lado, se considera cómo se dividen las tareas, qué aportan cada uno de los socios y cómo se dividen las ganancias. Por el otro, en las características que adquieren las relaciones económicas, generan una reflexión sobre el vínculo entre empresa y familia en los contextos actuales.

Sobre la división de tareas y aportes de los socios, el trabajo de Neiman (2008) indica que cuando los hijos tienen edad para incorporarse en el mercado laboral, comienzan tensiones que en muchos casos se resuelven mediante la formación de una sociedad familiar. Esta asociación puede constituirse de un modo formal, en las que se encuentra establecida la forma en que se reparten de ganancias en porcentajes fijos; en otros se genera de un modo informal, en las que el padre pone el recurso tierra y maquinaria y los hijos, el trabajo. La autora señala que, en estos casos informales, se debe decidir en familia cómo se reparten las ganancias y cómo se toman las decisiones productivas y organizativas, siendo este el momento de mayor tensión donde se comienzan a proponer cambios en la organización de la producción y la familia. Por su parte, Gras (2012) analizando otro perfil de empresas (de mayor tamaño) indica que lo que se conforma es un grupo de la familia que juega el rol de "inversores", que deben prestar su acuerdo para decisiones importantes, mientras que uno de los miembros adopta el rol de "titular" de la empresa y que la administra (a veces junto a otros asesores profesionales). Sobre esta base de división del trabajo se reparten las ganancias.

En el caso de Muzlera (2007) observa que, a diferencia del pasado, ya no es el jefe de la gran familia (de la generación más vieja) el que decide la distribución de los ingresos,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

sino que actualmente cada miembro sabe de ante mano cuáles serán los ingresos a percibir. En general se acuerdan porcentajes, y solo cuando un nuevo miembro está ingresando a la familia, y a la explotación, este suele recibir un sueldo por un tiempo.

Finalmente, las dinámicas económicas entre los familiares asociados, llevan a algunos de estos autores a reflexionar sobre el vínculo entre empresa y familia en la actualidad. Al respecto, encontramos afirmaciones en dos sentidos: por un lado, los que reconocen que, a pesar de los cambios en las dinámicas familiares en torno a la explotación, la lógica familiar prima por sobre la mercantil o empresarial; por el otro, los que señalan la existencia de una cada vez mayor separación entre empresa y familia, orientándose el manejo de la explotación por la lógica de la primera antes que la segunda. Sobre la primera, el mencionado análisis de Muzlera (2007) indica que existe una transformación en un sentido mercantil de la estructuración de las relaciones al interior de las explotaciones. Sin embargo, el autor señala que, a pesar de operar una división del trabajo y mercantilización, el rasgo distintivo de la empresa familiar es que las cuentas de donde sale el dinero es de propiedad común, y las inversiones y los gastos de la familia son parte del mismo "fondo". Unas se deciden en función de la otra, no existiendo un mecanismo que decida de antemano que se destinará a cada espacio. En un sentido similar, Neiman y Bober (2014) indican que los acuerdos entre los socios se rigen por lógicas de mercado y formalización de las relaciones pero que en muchos casos se flexibilizan por el carácter familiar del vínculo.

Por su parte, Gras y Hernández (2016) señalan que, entre las capas medias y pequeñas de empresarios, a diferencia de otros tipos, la administración empresarial no está separada de la economía familiar, y que esto es considerado a veces como un aspecto negativo. En tanto, la “mala política de retiros”, realizada en función de las necesidades de sus hogares, afecta el manejo económico de la explotación.

En cambio, Gras (2012), tomando explotaciones más grandes que las de los otros estudios mencionados, señala que los empresarios han buscado formas de separar el funcionamiento de la empresa, de la constitución familiar del patrimonio, diferenciación que se expresa no solo en la profesionalización de la gestión sino también en la organización de entidades jurídicamente separadas (esta situación implica, por ejemplo, que una empresa le alquile la tierra a la otra). Esta separación, según el relevamiento de Gras, es una acción que busca, por un lado, limitar la incidencia de la familia en las decisiones económicas y productivas de la empresa agropecuaria, en especial aquellas vinculadas con la capitalización y los retiros familiares, y por otro, preservar el patrimonio familiar, separando estos bienes, de la suerte que corra la actividad agropecuaria.

En conjunto, lo que presentamos en este apartado es una reconstrucción (orientada por nuestro interés analítico) de otros trabajos que resaltan algunos aspectos de las relaciones sociales en la esfera de la propiedad. Si bien encontramos varios estudios al

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

respecto, en general, se trata de una esfera menos explorada, sobre todo en lo referente a las relaciones sociales. Presentaremos nuestra construcción analítica de los tres tipos de relaciones en la esfera de la propiedad en tres partidos de la provincia de Buenos Aires, y pondremos nuestros hallazgos en "diálogo" con los otros estudios sobre el tema.

2. Las relaciones sociales en la esfera de la propiedad en tres partidos de la provincia de Buenos Aires.

El objetivo que nos proponemos en este apartado es el de responder al interrogante de cómo son las relaciones sociales y qué características asumen las distintas dimensiones que construimos en el apartado conceptual, cuando se las analiza en los vínculos concretos con los rentistas y entre los socios.

Para desarrollar este interrogante, reconstruiremos dichas relaciones bajo la tensión de dos formas opuestas, las *relaciones personales-recíprocas* y las *relaciones impersonales-mercantiles*, explorando, además, los casos en que presentan otras particularidades que las distancian de uno u otro tipo, constituyendo formas intermedias.

Como una aproximación a estos interrogantes que proponemos, presentamos en el cuadro Nº 22 de qué modo se distribuyen los casos en cada uno de los tipos de relaciones sociales.

Al igual que señalamos para la esfera del trabajo (objeto del capítulo anterior), en las relaciones sociales en la propiedad, los procesos de transformación en el agro implican una complejidad que requiere ser problematizada. Un aspecto a destacar es que la mayoría de los casos se distribuyen entre las *relaciones personales-recíprocas* y las formas intermedias, encontrando con menor presencia de las relaciones *impersonales-mercantiles*. Este dato resulta llamativo dado que lo que está intercambiándose es el bien tierra o una parte de la propiedad de la empresa, ambos con importantes valores de mercado. Retomaremos este punto, al finalizar el capítulo, luego de desarrollar cada una de las relaciones sociales.

Cuadro 22 Tipos de relaciones sociales de los productores rurales en la esfera de la propiedad

	Relaciones Personales recíprocas	**Formas intermedias**	**Relaciones Impersonales Mercantiles**
Con rentistas	4	11	5
Con socios	7	18	-

Fuente: Elaboración propia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

A continuación, se desarrollarán cada uno de los tres tipos de relaciones sociales y cómo se expresan en el caso de los vínculos con los rentistas y con los socios, que conforman, en conjunto, lo que denominamos la esfera de la propiedad.

2.1 Las relaciones sociales *personales-recíprocas*

El primer tipo de relaciones que consideramos son las *personales-recíprocas.* Las mismas se caracterizan por tener un origen en la amistad, vecindad o parentesco, y por sostenerse a lo largo del tiempo, por lo cual su temporalidad es de largo plazo. Esta dimensión (origen-temporalidad) resulta central para comprender la dinámica de la relación de los productores, tanto con los rentistas como con los socios, en el sentido de que si no fuesen familiares, amigos o vecinos no tomarían en alquiler otras tierras o conformarían una sociedad. Y también sirve para explicar las otras dimensiones que consideramos, es decir, la confianza (la cual se construye sobre las personas concretas) y las formas de intercambio (que se hallan signadas por lo "personal", acercándose, en diverso grado, a la reciprocidad).

Como se puede observar en el cuadro Nº 22, en el marco de nuestra muestra, el tipo de relaciones *personales-recíprocas* explican menos de un tercio del total de la esfera de la propiedad. Sin embargo, a pesar de no representar la mayoría, tienen una importante presencia en el vínculo entre asociados, y casi la misma relevancia que el tipo opuesto (impersonales-mercantiles) en el caso de los vínculos con los rentistas. Consideramos que esta presencia cobra más importancia tratándose de relaciones en las cuales están en juego bienes con un alto valor en el mercado (tierra y empresa).

A continuación, desarrollaremos el análisis de cada uno de estos vínculos (entre productores y rentistas, y entre los mismos socios), indagando como se presentan estas características de las relaciones personales recíprocas en cada uno de ellos.

2.1.1 Las relaciones sociales personales-recíprocas con los rentistas

El tipo de relaciones *personales-recíprocas* entre empresarios y rentistas se construyen a partir de un origen familiar o de vecindad, en el largo plazo, y con formas de confianza basadas en las personas concretas y en el tiempo compartido. Esta dinámica de la relación es acompañada por arreglos económicos que se articulan sobre esta base de lo personal, distanciándose de las lógicas estrictamente mercantiles.

En el cuadro Nº 23 presentamos las características de las explotaciones en el marco de las cuales se desarrollan estas relaciones sociales *personales-recíprocas*. En el mismo se puede observar como este tipo de vínculos se presentan en unidades de menos de 500 ha, con una actividad que tiende a ser mixta.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 23 Las explotaciones con relaciones sociales personales-reciprocas con los rentistas en el marco de la muestra

Explotación	Partido	Tamaño en ha	Actividad productiva*	Porcentaje que arriendan
28	Pehuajó	306	G/A	55%
22	Mar Chiquita	390	G/A	31%
26	Pehuajó	136	G/ a	15%
15	Junín	550	A/g	10%
14	Junín	700	A/G	27%

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

Las dimensiones de origen y temporalidad son centrales para comprender el vínculo entre estos productores y los rentistas. En este sentido, la ampliación de la escala a trabajar sobre tierras arrendadas esta sostenida por un entramado de vínculos familiares de amistad o vecindad, construidos previamente. Más aún, en algunos, el alquiler puede entenderse como una consecuencia de las relaciones personales. Como expresa uno de los entrevistados:

> Uno que le alquilo es el hijo de mi vecino de toda la vida. Él se dedica a otra cosa, vive en Mar del Plata y me dijo laburalo vos. La otra es una mujer que lo ofreció ella porque me conoce de toda la vida, y está soltera. Tenía vacas, pero fue dejando eso de a poco y vino a decirme. Son los dos muy conocidos por esto también nos manejamos así, distinto (Z.J productor 45 años, EAP 22).

El origen, junto a una temporalidad de largo plazo, son también centrales para comprender las formas en que se estructura la confianza. Ambos actores (productores y rentistas) descansan en el conocimiento de la persona concreta. Este tipo de confianza, en el caso de los vínculos a partir de la tierra, se expresa en “la seguridad” (anclada en el compromiso entre las personas) sobre dos cuestiones que corresponden a cada uno de los actores involucrados: la renovación de los contratos de alquiler y el cuidado del suelo.

Sobre la primera cuestión, la “seguridad” de la renovación en cada campaña es fundamental para sostener determinado esquema productivo en un mercado de tierras variable. Aunque los productores toman en arriendo menos del 50% de la tierra, por los tamaños y la importancia de la ganadería entre las actividades productivas, alquilarles a otros resulta de suma importancia para sostener la producción.

Esta “seguridad" contrarresta la “inestabilidad” que generan los cambios en los precios, la aparición de otros actores que ofrecen mejores cánones, favorecidos, como señala la literatura mencionada al inicio, en la adopción casi unánime de los contratos anuales.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre el conocimiento personal y su incidencia en la renovación de los contratos, los entrevistados señalan: “yo ya sé que si todo anda normal me alquila. Voy a verlo, charlamos un poco y arreglamos. Nunca ni un problema, ni un si ni un no” (M.V, productor 57 años, EAP 26), “el dueño es de esos tipos que ya sabes que sí, no es que le va a rifar el campo al primero que le ofrezca más” (Z.J productor 45 años, EAP 22).

Esta noción de que no “rifan”, que también es señalada por otros trabajos como el de Calcaterra (2015), es uno de los principales indicativos de la existencia de otro tipo de lógicas, diferentes a la de la maximización de los beneficios, en este caso, entre los rentistas. Retomaremos más adelante, luego de haber reconstruido los tres tipos de relaciones, esta idea de "rifar" (o no) al "mejor postor", ya que consideramos que expresa un aspecto central de transformación en las últimas décadas en el agro, que afecta sustancialmente las dinámicas de las relaciones sociales que analizamos en esta tesis.

El segundo aspecto que mencionamos acerca de la “seguridad” es el compromiso con el cuidado de la tierra que no es propia. En este sentido, conocerse previamente, tener una historia en común, implica asumir un compromiso particular que resulta en una seguridad sobre la forma en la que trabajar la tierra para los rentistas, como afirma uno de los entrevistados: “él sabe [se refiere a quien le alquila la tierra] que yo se lo cuido, imagínate que sé que es mi vecino, no nos conviene a ninguno hacer pelota el campo con cualquier cosa” (Z.J productor 45 años, EAP 22). Al igual que señala López Castro (2014) sobre rentistas del sudoeste de la provincia de Buenos Aires, en nuestro caso también el entramado de relaciones personales y locales es central para ceder en alquiler con la seguridad de que la tierra será cuidada.

En este punto, entonces, la confianza entre las personas, basada en el tiempo compartido y en una trayectoria en común parece operar como reductor de la incertidumbre en un espacio altamente cambiante, donde “entran y salen jugadores”, varían los precios, las formas de acuerdo, y que no plantea el cuidado de la tierra a largo plazo como aspecto a considerar en la producción cotidiana.

La tercera dimensión con la que caracterizamos las relaciones sociales son las formas de intercambio. En el tipo *personal-recíproco* con los rentistas estas adquieren una particularidad. Al tratarse la tierra de un bien con un gran valor monetario (y revalorizado en las últimas décadas), el hecho de que estos actores accedan a arreglos no monetarios o a precios de alquileres basados en los acuerdos entre las personas, resultan aspectos diferenciadores en la lógica de construcción de las relaciones sociales.

Sobre las formas en que se articulan los intercambios económicos, los acuerdos son de “palabra”. Si bien esta es una característica que se presenta en otros tipos de relaciones, y es muy extendida en el agro pampeano, tal como señala la bibliografía especializada en el tema, este tipo relaciones sociales se estructuran exclusivamente de este modo. El hecho que los acuerdos sean de “palabra” marca, no solo el aspecto

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

“flexible” de los mismos, (estructurados en torno a otras lógicas no estrictamente formales), sino también a una “tradición” asociada al manejo de las relaciones en el agro pampeano en general, y en las trayectorias de los involucrados en particular, aspectos resaltados por los siguientes entrevistados: "Le alquilo a los padres de uno de los empleados, él de muchos años con nosotros, así que tenemos un arreglo especial” (A.R 30 años, EAP 15); “Lo que no es nuestro [se refiere a las ha trabajadas] es de los hermanos de mi vieja. No nos cobran nada por eso” (B.F productor 41 años, EAP 28); “en el tema de los alquileres se busca mucho la palabra, acá la gente todavía usa la palabra” (Z.J productor 45 años, EAP 22); “más o menos redondeamos con lo que fue el año pasado, vemos si hay que ajustar un poquito, si necesita, pero bueno así medio informales” (M.V, productor 57 años, EAP 26).

Los arreglos económicos comprenden distintas modalidades, que van desde, compensaciones no monetarias, a pagos en los momentos en que los productores pueden, y a un valor acordado entre las partes según las necesidades y posibilidades de cada uno.

Entre los casos, encontramos uno de tipo más “extremo”, cercano a la idea de la reciprocidad, mientras que en los otros cuatro, se trata de que los productores pagan un monto inferior al que los rentistas cobrarían a otros posibles arrendatarios. Los segundos mencionados, desde su perspectiva, los productores lo plantean del siguiente modo:

> Les pagamos un poco menos porque estamos arrancando con esto así que lo tienen en cuenta. Uno se maneja un poco así, viste. Nos hacen la gauchada (A.R 30 años, EAP 15).
> Nosotros alquilamos más por amistad, por cercanía y por los precios, porque nos cobran menos, mucho menos. Además, también hay un vínculo porque nos asesora en la otra empresa [en el sector industrial]. Con plata conseguís lo que quieras hoy de tierra, pero no es nuestro caso (G.H empresario 58 años, EAP 14).

Esta situación expresa, lo que Neiman y Bobber (2014) conceptualizan como *precios familiares*, que contienen la marca (y los montos) distintivos que le imprimen las relaciones que median en el intercambio. En este caso, los rentistas y empresarios no están vinculados por relaciones de parentesco directo, sino por vínculos que tienen un sentido de *familiaridad* como refiere Schiavoni (2014).

En caso que se más cercano a la noción reciprocidad, incluso la clásica planteada por Mauss (1925), existe una entrega, pero también una retribución de índole no monetaria. El productor reconstruye la situación del siguiente modo:

> No, no pagamos nada porque mis tíos no nos cobran nada. Para ellos no hay problema. Además, bueno, mi vieja se hace cargo de mis abuelos así que funciona […] y sí, para nosotros es muy necesario porque no da mucho el campo todavía, así podemos sostener, además, bueno, así lo levantamos (B.F productor 41 años, EAP 28).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Los familiares les permiten explotar las tierras que heredaron, sin cobrarles un alquiler. Pero como afirma Weber sobre la idea de “favor” en las comunidades vecinales (Weber, 2012[1922]), aunque se excluye la fijación del principio racional del mercado, se espera una retribución, e implica una “deuda” que puede ser compensada con otras acciones, en este caso con el cuidado de las personas mayores de la familia. En el mismo sentido, la idea de “dádiva” de Bourdieu indica que, existiendo un lapso de tiempo desde la entrega, la retribución se diluye, apareciendo lo que “da” como una dádiva. Sin embargo, en el testimonio también se expresa que el productor considera que en “algo” también están retribuyendo a los familiares propietarios de la tierra.

El tipo de relaciones que reconstruimos hasta aquí, estructuradas por un origen personal y una temporalidad de largo plazo, sustentan formas de confianza y, principalmente, de intercambios, que marcan un tipo de relación en la cual la lógica de maximización de los beneficios no resulta un parámetro estructurador de los vínculos, como sí lo son lo personal, la “entrega” o el “favor”.

2.1.2 Las relaciones sociales personales-recíprocas con los socios familiares

Las sociedades familiares en las empresas que relevamos se articulan de diverso modo. En el caso de las relaciones *personales-recíprocas* entre socios familiares se presentan las siguientes características: los socios tienen un vínculo que se construye sobre la base de las personas concretas (que son familiares). Se reparten las tareas, según las necesidades del trabajo de la explotación y la disponibilidad de cada uno de los integrantes, haciendo que las formas de intercambio se den sobre la base de las necesidades de la familia y la explotación, que se encuentran entrelazadas. Cómo mostramos al comienzo del apartado en el cuadro Nº IV.1 si bien no se trata de la mayoría de los casos, consideramos que son relevantes en el marco de la muestra, indicando la existencia de sociedades familiares en el agro, que no se construyen en base a una lógica mercantil, exclusivamente. A continuación, en el cuadro Nº 24 se presentan los siete casos de sociedades con relaciones *personales-recíprocas*.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 24 Las empresas con relaciones personales-recíprocas entre los socios en el marco de la muestra

Explotación	Partido	Tamaño en ha	Actividad productiva*	Sociedad
23	Pehuajó	103	G/ A/ T	Padre y dos hijos
26	Pehuajó	136	G/a	madre, 2 hijos y 2 cuñados
28	Pehuajó	306	G/A	padre, madre y 2 hijos
21	Junín	230	A/G	Padre, hijo e hijas y nieto
20	Junín	110	T/A	padres y dos hijos
32	Pehuajó	730	G/a	padres e hijos
42	Pehuajó	234	G/a	matrimonio

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

En estos casos, las sociedades se conforman entre familiares “cercanos” como una forma de mantener la explotación familiar. Se trata de la conformación de “equipo de trabajo” en un sentido cercano al planteado por Balsa y López Castro (2011), en tanto los familiares aportan y distribuyen trabajo como un "equipo". Aunque no todos comparten el hogar y cada miembro ha conformado sus familias individualmente, y en lo que respecta a la explotación mantienen esta lógica. Es interesante como se expresa la idea de explotación “familiar” en el siguiente fragmento de entrevista:

> A mí me gusta trabajar en familia, tampoco conocí lo otro porque mamé esto de chiquito, así que no se si lo otro es tan bueno. Tenemos problemas, discusiones, pero el objetivo es uno solo, y las decisiones las tomamos entre todos, así que nos manejamos bien (J.F, 55 años, EAP 20).

Sobre la dimensión de la confianza, entre estos casos, es articulada en base de las personas concretas. Es el ejemplo más típico de las articulaciones sociales en los contextos *tradicionales* a los que se refiere Giddens (1993; 1995), caracterizado por las relaciones sociales ancladas en el parentesco.

Sin embargo, estas relaciones familiares adquieren dos significados distintos entre los casos que aquí presentamos. En unos (cuatro casos), en sintonía con lo que señala Giddens, las relaciones familiares son la forma en que se originan los principales vínculos en los que se insertan los sujetos, constituyendo lo “dado” por la tradición. A lo largo de las generaciones, los padres han trabajado junto a los hijos para sostener la explotación familiar. Mientras que en los otros tres casos, las relaciones entre socios familiares se fundamentan en una “decisión” de mantener juntos la unidad, que pertenece a la familia[50].

[50] Esta última es la situación de las explotaciones 23, 26 y 32.

En algún momento de sus trayectorias decidieron “unificar” o “mantener” juntos los recursos que poseen, frente a la posibilidad de subdividir y cada uno “hacer lo suyo”.

Por otro lado, la confianza en las personas vinculadas por el parentesco implica cierto manejo del trabajo y las decisiones respecto al dinero. En este punto cabe explorar de qué modo se organizan las tareas de las empresas. La mayoría de los integrantes aportan trabajo en la dirección cotidiana[51] y, en muchos casos, además aportan trabajo físico.

La división de las tareas se vincula con tres criterios: la disponibilidad de tiempos y conocimientos de los integrantes, las edades y el género. Sobre el primer criterio, como expresa el siguiente entrevistado:

> Todos hacíamos todo. De a poco, naturalmente, se dio que, ponele, mi hermano y un tío están mucho más con los animales, porque la tienen más clara; el otro [se refiere al tío] da una mano en todo. Yo como trabajo afuera un poco más de horas, voy a la tarde a ver que hay que hacer (M.V, productor 57 años, EAP 26).

Como se evidencia en este fragmento de entrevista, los criterios son construidos sobre aspectos propios de la familia y sus miembros (no exógenos), tales como los tiempos disponibles y los conocimientos que posee cada uno, y que, como indica el entrevistado, resultan “naturalmente” la base para organizar el trabajo al interior del equipo.

El segundo criterio divide entre trabajo manual y de dirección por edades. Como explica el entrevistado:

> Mis padres no hacen trabajo físico; yo y mi hermano dividimos algunas tareas, por ejemplo, él hace los papeles. En las tareas manuales estamos nosotros y mi hijo. En las vacaciones nos turnamos (J.F, 55 años, EAP 20).

Los de mayor edad de la sociedad paulatinamente abandonan los trabajos manuales para dar lugar a las nuevas generaciones. Este resulta también un criterio interno del equipo familiar, que organiza el trabajo “cuidando” a los que lo hicieron durante años.

Al respecto de este criterio de distribución a partir de las edades, cabe agregar una mención sobre las formas de acceso (aspecto que retomaremos en la cuarta parte de la tesis). La distribución entre tareas manuales y de dirección se conforma a partir de distintas etapas en forma de “escalera”: las nuevas generaciones se van incorporando

[51] En la explotación 32 sólo uno atiende la gestión cotidiana mientras que los otros miembros de la sociedad participan sólo en la toma de decisiones; en la explotación 42, en la cual la esposa actualmente, no participa (pero su desvinculación es reciente) y solo lo hace en las decisiones más generales, no cotidianas; en la explotación 21 las hermanas no aportan trabajo de dirección, solo comparten la toma de decisiones.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

paulatinamente, subiendo los “peldaños”, que van desde la asistencia en tareas manuales a las tareas de gestión y dirección[52].

Sin estas etapas previas “no es posible” realizar otras tareas, ni lograr el “respeto” de los otros sujetos involucrados en la producción. Las mismas componen un *ritual* de acceso a la dirección de la explotación, como necesarios para adquirir la valoración y las credenciales que implican el rol de manejo, tanto dentro de las familias como frente a otros (como los trabajadores asalariados).

> Al principio me dijo, bueno, te querés venir a trabajar al campo, todos los días a las 5 de la mañana y te vas a las 9 de la noche. Mi abuelo siempre me dijo: vos querés aprender a mandar, tenés que saber hacer los laburos, te subís al tractor y sembrás, te subís al tractor y cosechás. Aprendí mucho de los empleados, pensá que el que se jubiló tiene 40 años en el campo así que aprendí con ellos. Al principio era un desastre, pero bueno de a poco, mi abuelo me empezó a dejarme hacer más a mí (A.R 30 años, EAP 15).

> Mi hijo está un poco más encargado en el tema chanchos (cerdos perdón) después hace otras cosas, pero primero eso. Es como empujarlo para decirle mira hacé esto, anda haciéndote en eso [...] la idea es que se vaya haciendo (J.F, 55 años, EAP 20).

El tercer criterio es uno ampliamente extendido en el agro, y que persiste a pesar de las transformaciones sociales, tal como indican los estudios especializados (Stolen, 2004; de Arce, 2013). Nos referimos a la división del trabajo a partir del género. Como señalan los entrevistados:

> A mis hermanas les gusta ir a comer, o a la carneada y los números. Ahora las quiero involucrar un poco más para que vean los números porque estos años vienen mal, para que lo sientan (Z.J productor 45 años, EAP 22).

> Es una sociedad de hecho entre todos, pero no es nada medio formal. Ella [se refiere a la madre, única mujer en la sociedad] se ocupa de la parte contable porque está más disponible. Yo también estoy en la parte administrativa y papeles, ella está más para eso (B.F productor 41 años, EAP 28).

Como expresan los entrevistados, las mujeres tienen un rol marginal o “desdibujado”. En un caso, las hermanas no aportan trabajo manual o de dirección, y solo reciben ganancias y conforman la sociedad por ser parte de la familia. Esto implica ciertas tensiones con quién se ocupa de todo el manejo (el hermano) pero no por el escaso aporte de trabajo (del cual parecería que “no poseen” las cualidades) sino porque cuestionan las decisiones y ganancias de la explotación familiar (porque, según el productor, “no saben

[52] Solo en algunos casos de este tipo de explotaciones esta "escalera" se ve modificada por la necesidad de los padres de que los hijos se involucren en la unidad (cuando estos tienen otros proyectos o actividades) como es el caso de la unidad 26, donde los dos hijos se dedican a otras profesiones y el padre necesitaba que trabajen con él, así que conformaron una sociedad de hecho; y el caso de la unidad 21, en que el padre asumió un cargo público y dejó al hijo al frente de la empresa de prestación de servicios (que es su principal ingreso) y de la explotación.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

del tema"). En el otro caso, expresa claramente el rol de relevancia que tienen las mujeres, muchas veces no reconocido, vinculado a la gestión administrativa.

Si bien las familias, tal como señalamos, funcionan como un "equipo", y los roles se dividen a partir de estos tres criterios (o algunos de ellos, según el caso), esta coordinación entre los integrantes no implica la inexistencia de tensiones, aspecto señalado, tanto por los mismos productores entrevistados, como por algunos de los familiares asociados, a los que consultamos también.

En tercer lugar, la dimensión del intercambio resulta un aspecto central para considerar las relaciones entre los familiares asociados. Al respecto, cabe señalar, tanto los grados de formalidad que tienen las sociedades, como las formas de distribución de las ganancias, y cómo se articulan las necesidades de la empresa y de la familia.

Las transacciones son recíprocas en la medida en que la relación familiar es lo determinante para articular los intercambios económicos. La centralidad esta puesta en desarrollar la explotación y la distribución de las ganancias es flexible, asentada también en una forma de estructurar la sociedad de modo "informal" (no están inscriptas como tales).

En general las ganancias se depositan en un "fondo común", del cual retiran cada uno de los miembros, o bien al dinero lo maneja alguno de ellos y reparte según las prioridades o situación de cada uno. A diferencia de lo que muestra Muzlera (2007) en el sur de Santa Fe, en estos casos los mecanismos de asignación "tradicionales" no perdieron lugar frente a los nuevos, al menos en este tipo de relaciones. En los siguientes fragmentos de entrevistas se puede evidenciar esta cuestión, y el hecho de que estas modalidades de funcionamiento persisten a través de las generaciones, es decir que mantienen aquello que hacían sus padres o abuelos.

> Siempre fue así, cada uno retira algo fijo, todos más o menos lo mismo, y de ahí vivíamos, obviamente después se va graduando según lo que da y el resto lo reinvertíamos en el campo (J.F, 55 años, EAP 20).
> Nosotros nos venimos manejando así: primero cobra mi viejo de los animales y después yo. Lo de agricultura como es para levantar el campo, no hay nada escrito. Después, ahora que se sumó mi hermano, estamos viendo cómo arreglar porque este año decidió volverse. Estaba estudiando y se enganchó a trabajar con nosotros (B.F productor 41 años, EAP 28
> Nunca tuve sueldo, era el hijo del dueño. Me daban plata cuando la necesitaba. Debería ser así. Yo hago lo mismo que hizo mi viejo conmigo, y mi mujer se enoja porque dice que debería ser que cada uno tenga su plata (S.C empresario 48 años, EAP 21);
> Lo mío es mío, lo de mi viejo es mío también. Mi viejo es muy especial en eso [...] primero el campo, después lo demás (M.L 62 años, EAP 32).

Opera aquí, lo que Muzlera (2007) indica como una empresa en la cual las prioridades son la familia y la explotación, no existiendo una forma unilineal o separada de la toma de decisiones.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por otro lado, también se puede indicar que, si bien esta forma de manejo es presentada como propia de la dinámica de la familia en cuestión, también se expresa su tensión con las tendencias generales en el sector (“mi mujer se enoja porque dice que debería ser que cada uno tenga su plata”; “mi viejo es muy especial en eso”), “particularidad” señalada como algo “poco común” o como representando la “norma” o lo “que debería ser”.

En conjunto, las relaciones *personales-recíprocas* en la esfera de la propiedad, aunque no representen la mayoría de las relevadas, resultan centrales para el sostenimiento de las explotaciones que presentamos en este apartado, en tanto permiten mantener o ampliar la escala (en el caso de la tierra) y/o los recursos de la empresa (trabajo, infraestructura, etc.). Al encontrarse en juego bienes con alto valor en el mercado, la tensión entre lógicas mercantiles y no mercantiles se hace más evidente. Esta puede ser la razón por la cual los productores construyen el tipo de relaciones hasta aquí descriptas en el espacio de la "excepción", la "particularidad" o la "anomalía".

2.2 Las relaciones sociales *impersonales-mercantiles* en la esfera de la propiedad

Las relaciones sociales *impersonales-mercantiles* en la esfera de la propiedad se presentan solo en los casos de los vínculos entre empresarios con rentistas, es decir, no en las relaciones entre los socios familiares.

2.2.1 Las relaciones impersonales-mercantiles entre empresarios con rentistas

Este tipo de relaciones *impersonales-mercantiles* se articulan sobre la base del cálculo y la conveniencia, priorizando la obtención de mejores tierras y precios. Por este motivo, en general, las relaciones son de corto plazo, y se renuevan, o se disuelven en función de la evaluación de los empresarios o de los rentistas, en cada campaña.

En el cuadro Nº 25 se presentan los cinco casos en que las empresas establecen este tipo de relaciones con los rentistas. Como se puede observar, se trata de explotaciones de tamaño medio-grande.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 25 Empresarios que establecen relaciones impersonales-mercantiles con los rentistas en el marco de la muestra

Explotación	Partido	Tamaño en ha	Actividad productiva*	Porcentaje que arriendan
17	Junín	1000	A	100%
18	Mar Chiquita	8000	A/ g	100%
40	Pehuajó	10000	A/g	60%
41	Pehuajó	5000	A/g/t	100%
39	Pehuajó	4000	A / g	30%
6	Mar Chiquita	1300	G/a	15%

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

El origen de la relación es, tanto a partir de una búsqueda, como por un conocimiento previo de la persona (conocidos, vecinos, amigos, etc.). Sin embargo, ambos orígenes (impersonal y personal) no generan particularidades respecto a las otras dimensiones que analizamos.

La temporalidad es de corto plazo. En general, el tiempo promedio de mantener la relación con un rentista es menor a tres años[53] (aunque con algunos de los dueños de la tierra puede superar esta cantidad). Los empresarios perciben estos vínculos como los más inestables del conjunto de las relaciones en la producción, “lo más temporal es lo de los alquileres. Es lo que más revisamos cada campaña” (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17); “lo voy viendo, no me ato a nadie fijo, veo según la oportunidad” (M.B empresario 54 años, EAP 6), “cada campaña se trata de barajar y dar de nuevo” (F.L encargado general, 42 años, EAP 18)

> Lo que pasa que cuando se volcó todo ese dinero al campo hubo una gran demanda por esos campos que estaban desocupados, entonces subió mucho el precio. Voy variando en función de los precios y de la oportunidad que se me presenta, así es el juego: ir buscando la mejor oportunidad que se te da ese año (B.B trabajador de dirección familiar 29 años, EAP 41).

Como se evidencia en estos últimos fragmentos de entrevista, se trata de actores que asumen los cambios en las lógicas de los alquileres en el agro, y las relaciones con los rentistas se “adecuan” a estas, a través de plazos cortos y redefiniciones constantes.

[53] En la unidad 6 los contratos se revisan cada tres años, porque son para el desarrollo de producción ganadera, pero cada vez que terminan estos contratos, el empresario busca a quienes se les puede volver a alquilar, en función de los precios de mercado, contemplando ofertas en cuanto a precios y calidades de la tierra.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Lo impersonal radica, en esta relación, en que más allá de que conozca o no a las personas propietarias, lo que se busca son "tierras". A diferencia de las relaciones anteriores, en las cuales se trabajan tierras de terceros, como consecuencia de un vínculo entre personas, en este tipo, se buscan parcelas y a partir de allí se contacta a los propietarios.

El mercado de tierras al que recurren es aquel en el que, como señala Calcaterra (2015), la tierra se alquila a quién ofrece más, al “mejor postor” pero que, a diferencia de lo que señala el autor, en nuestros casos observamos que se complementa con un conocimiento preciso del espacio agrario local. En algunos empresarios, este “capital” es producto de su trayectoria en el espacio agrario, en otros es porque se trata de empresas con incidencia en el agro local (por su tamaño o inserción en otras instancias), lo cual les permite obtener la información en el momento preciso (salir primero a buscar tierras, saber la situación de los rentistas, etc.), como también la capacidad para pagar un poco más que otros, si quieren un lote. A continuación, dos encargados generales de empresas explican la forma en que “llegan” a los propietarios:

> A los campos se llega porque ofrecemos, vamos hasta los campos. Trabajamos con el mapa de catastro de Pehuajó y cercano, vemos quiénes son los dueños y donde entrar a preguntar y donde no. Esto en función de que por ahí un campo está alquilado por un cliente (que compra insumos y/o vende granos) y, entonces, no se quiere generar una disputa con él por un alquiler, porque hay una orden de cuidar la parte comercial que es muy importante para [nombra a la empresa] (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40);

> En el caso de la empresa, se estiran un poco, pero poco para mantener el campo. También hay números que te los pone el mercado, hoy estamos a fines de mayo y todavía no hay contratos renegociados, esta todo el mundo jugando al póquer plantado mirándose a ver quién pestañea primero. Venimos de un año complicado y nadie quiere pagar lo que le piden, nadie quiere romper el hielo (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

Cabe agregar que estas empresas tienen ventajas financieras superiores a los empresarios pequeños y medianos locales, y ventajas de conocimiento y manejo frente a empresas extra-locales.

Por otro lado, podemos señalar que, en este tipo de relaciones se presentan diferentes perfiles de empresarios. Por un lado, aquellos para los cuales la obtención de tierras de otros no resulta vital para el desarrollo de su producción. En esta situación, a la negociación la impone el empresario, en términos de lo que está dispuesto a pagar en la campaña, ya que al representar solo el 15% de la tierra que trabaja, puede optar por hacerlo o no, como señala al respecto el entrevistado: “lo veo cada año, si puedo pagar lo que se paga bien, sino ofrezco y si alguien está dispuesto bien, siempre encontrás alguno que quiera alquilarlo” (M.B empresario 54 años, EAP 6). En este caso, el hecho de que se trata de una estrategia que no tiene relevancia en su unidad le permite entrar al mercado

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

cuando lo requiere, ofrecer según su conveniencia y buscar las tierras que se ajusten a lo que necesita.

El otro perfil es el de los empresarios cuya forma de tenencia es el arrendamiento, o combinado con propiedad, resultando el alquiler, central en su estrategia productiva. A pesar de esta importancia para la empresa, cada año buscan o redefinen antes del inicio de la campaña a quiénes les alquilaran. Esto se debe a que tienen información precisa y central sobre el mercado de tierras, posibilidades financieras para mejorar ofertas, y posicionarse en la competencia con otros productores, y capacidad para deslocalizar parte de su producción, en el caso de no conseguir las tierras o los precios que buscan.

Por otra parte, si consideramos el perfil de rentistas con los que se relacionan, el mismo es variado (tanto ex productores, herederos, inversores, etc.). Pero, cada uno de estos tipos de rentistas impone o "demanda" condiciones, y los empresarios adecuan sus ofrecimientos, considerando las particularidades de cada caso. Sin embargo, según lo que señalan los entrevistados, y a diferencia de lo que indican algunos autores que abordaron este tema (Rosatti y Masello, 2013; López Castro, 2014, Muscio y Villagra, 2016), las condiciones más solicitadas se vinculan a las formas de arreglos económicos y de pago, antes que al "cuidado" de la tierra. Como señala uno de los encargados de estas empresas sobre el perfil de los "rentistas":

> Hay gente que no tiene ninguna relación con el campo y que lo heredaron, otros que son productores que ellos le alquilan de las 300 que tienen, solo 100 para agricultura y en el resto ellos tienen vacas en general [...] Cada uno tiene una forma distinta de solicitar cuidados o tipos de contratos, los que más entienden en general son los que han trabajado la tierra (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17)

Respecto a la dimensión del intercambio, las negociaciones sobre los valores de arrendamiento, modalidades y formas de pago son las que generan conflictos al momento de los acuerdos. En este sentido, es una de las relaciones más tensas que tienen que gestionar los empresarios, y en el marco de un mercado que ha cambiado mucho en los últimos tiempos, debido al aumento exponencial de los valores de la tierra.

> Las modalidades de alquiler son variadas: hay desde campos a porcentaje. Otros que tienen parte a porcentaje y otro en alquiler fijo, que puede ser en pesos o en dólares por hectárea, o lo más común en quintales de soja por hectárea [...]. Los que son a porcentaje son porque los campos tienen menor actitud, o son más riesgosos. Cada campo se negocia con el dueño. A porcentaje se entrega el cereal. [...] A veces lo que se hace es ofrecer una sociedad. El año pasado surgieron muchos negocios de este tipo, ya que por la mala cosecha muchos productores que no tenían capital o estaban endeudados, entonces sembraron en conjunto. No es que queríamos aprovechar la situación. Algunos siguieron este año, otros no (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).
>
> Las modalidades de contratación varían según lo que se arregle con el dueño: hay sociedades con los dueños, a veces se hace con los mismos contratistas, cada uno

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> aporta y se calcula en función de lo que aportó cada uno. Hay contratos con monto fijo que se calculan por año y por hectárea, y se divide en todos los meses del año. Hay otros que se pauta un porcentaje y si hay un rinde mayor se le da un poco más (B.B trabajador de dirección familiar 29 años, EAP 41).

> Hay algunos que históricamente son a porcentaje, son en quintales, no en quintales son en dinero ajustado al equivalente a quintales, pagos trimestrales o se arregla según las necesidades [...] Se trata de garantizarle un ingreso minino en dinero e ir incrementando en función de la producción (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

Lo interesante en este punto es que, como se puede identificar en los fragmentos de entrevistas, combinan distintas modalidades según rentistas, marcando en cada caso un tipo particular de relación con la empresa, y asociado al perfil de quien cede la tierra. En conjunto, la utilización de todos los esquemas que existen actualmente en los contratos, forma parte de una estrategia en la cual pareciera privilegiarse la conformidad del rentista, porque se trata de una relación que tiene centralidad, a diferencia del vínculo con otros actores que hemos analizado en el capítulo anterior (como trabajadores o contratistas). Sin embargo, esto no implica que no pongan condiciones, o presionen para la obtención de esquemas que les resulten más favorables, pero con la "flexibilidad" de cambiarlo, o adecuarlo, si les interesa mantener o alquilar determinada fracción.

Entre algunas de las empresas que estamos considerando, el hecho de que se insertan en otras instancias de la producción (proveedores, acopiadores) define también la forma que adquieren los intercambios y los precios que se pagan. Como relatan algunos de los entrevistados:

> Nosotros tenemos cuidado porque muchos de los que salen a alquilar son nuestros clientes, entonces en lo que es formación de precios tenemos que estar más cerca de nuestros clientes, así que no podemos excedernos. Para nosotros el dueño del campo es proveedor de un factor no hay más relación que esa (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17);

Por otra parte, los arreglos son formales, siendo un aspecto que distingue las relaciones *impersonales-mercantiles* de otros tipos de relaciones con rentistas. Como señala uno de los encargados de producción sobre cómo se definen los contratos de alquiler en la empresa:

> De 10 campos que visitas, 5 o 6 tienen problemas de papeles, y muchos trabajan en negro, de los más pequeños. Muchos te piden cuanto podemos trabajar en negro, nosotros le decimos que no. Hoy se hace difícil porque es muy complejo, por ejemplo, las cartas de porte (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40)

En este sentido, lo formal es un aspecto que marca las relaciones sociales, en donde lo personal, la confianza, y los compromisos entre las personas concretas, pierden peso en

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

la articulación de las relaciones, cobrando relevancia aspectos “objetivos” (normas, leyes, etc.) que son los que regulan dichas relaciones.

2.3 Las formas intermedias de relaciones sociales en la esfera de la propiedad

El tercer tipo de relaciones sociales, que reconstruimos, son aquellas que combinan elementos de los tipos extremos, constituyendo una forma particular. Como mostramos al comienzo del capítulo, en el cuadro Nº 22, la mayoría de los casos se encuentran en este tipo de relaciones, marcando, al igual que en la esfera del trabajo, que en las relaciones sociales que se dan en la propiedad (de la tierra y la empresa) no existe un proceso de homogenización de las dinámicas sociales, sino una complejidad en la que se combinan, de diverso modo, aspectos de los tipos polares de relaciones sociales que presentamos.

2.3.1 Las formas intermedias de relaciones sociales entre empresarios con rentistas

En el caso de los vínculos entre empresarios arrendatarios y rentistas, las formas intermedias de relaciones sociales adquieren las siguientes características: un origen personal, con una importante presencia de familiares, y una temporalidad de largo-mediano plazo, con una confianza en las personas concretas (característica similar a las *relaciones personales-recíprocas*). Sin embargo, este origen y formas de confianza no inciden en la estructuración de los intercambios, sino que estos se rigen por los parámetros estrictamente mercantiles (característica que comparte con las *relaciones impersonales-mercantiles*).

En el cuadro Nº 26 se presentan los casos que componen este tipo. Como se puede observar en el mismo, las explotaciones presentan distintos perfiles (tamaño, actividad productiva y porcentaje de tierras arrendadas) y en los tres partidos relevados.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 26 Empresarios que establecen relaciones intermedias con los rentistas en el marco de la muestra

Explotación	Tamaño en ha	Actividad productiva*	Porcentaje que arriendan	Partido
1	11000	A/g	10%	Junín
36	1500	A / g	30%	Pehuajó
9	900	G/Ap	15%	Mar Chiquita
32	730	G/a	25%	Pehuajó
3	1800	G/Ap	20%	Mar Chiquita
7	1000	A	10%	Junín
19	500	G	30%	Mar Chiquita
38	3700	A/g	40%	Pehuajó
8	1100	A	15%	Junín
16	320	A	100%	Junín
42	234	G/a	60%	Pehuajó
43	1080	G/A	90%	Pehuajó

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

Sobre la primera dimensión (origen y temporalidad), las relaciones son previas al alquiler de la tierra. En general son vecinos (o herederos de estos), amigos o familiares (siendo una de las relaciones entre las que más cantidad de familiares encontramos, dentro del conjunto de las relaciones relevadas). La “red de contactos”, gestada a partir de las personas concretas es la principal forma de vincularse con los rentistas. Si bien dentro del “staff” de rentistas se presentan modificaciones (a muchos arrendatarios, los vecinos o familiares dejaron de alquilarles frente a la oferta de nuevos arrendatarios), se ha mantenido como forma principal de origen de las relaciones sociales.

Respecto a la temporalidad, los vínculos son de largo y mediano plazo, superando en muchos casos los diez años (cantidad muy superior a la que indicamos para las relaciones *impersonales-mercantiles*). Y mantienen cierta estabilidad, a pesar de los vaivenes en los aumentos de los precios y la introducción de nuevos actores que ofrecen cánones más altos. Este mantenimiento se explica, en una parte, por el origen personal y por otra, por las formas en que se presentan los intercambios, aspectos que desarrollaremos seguidamente.

Sobre la dimensión de la confianza, la misma se articula sobre la base de las personas concretas, y se expresa en estos casos relevados, en que los rentistas descansan en los criterios de “cuidado” del suelo, en cierto acuerdo personal sobre las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

formas de pago, y en que ambas partes (empresarios y rentistas) cuentan con que renovarán el alquiler cada año. Como señalan los entrevistados, en cada campaña “si todo anda bien” (D.R empresario 55 años, EAP 8), es decir, si se ponen de acuerdo con el precio, renuevan el vínculo. Esto implica que si bien no hay un compromiso ineludible (y deban ponerse de acuerdo sobre los montos de los cánones), la trayectoria compartida o el vínculo cercano tienen un peso.

En este punto se diferencian de los empresarios con lógicas mercantiles (que orientan las relaciones *impersonales-mercantiles*) ya que cada campaña no se trataría de “barajar y dar de nuevo”, y no se parte de un “punto cero”, sino que existe una base de carácter estable, sobre la que se genera la negociación de las condiciones del contrato. Cada año, los empresarios y los rentistas se sientan a negociar, pero con la “voluntad” de llegar a un acuerdo, sin que peligre el hecho de alquilarlo o no (si no les renuevan ya lo saben con anterioridad a la instancia de renegociación). En este punto, se trata de un manejo en el marco de un mercado de alquiler de tierras particular, en el sentido planteado por Calcaterra (2014). No hay que “salir a buscar” campos, entrar en el “juego” de ofertar y tratar de ser el “mejor postor”, sino que se trata de una renovación de un contrato, pero con personas de las que se tiene un conocimiento y “voluntad” de ponerse de acuerdo.

Sobre este aspecto, los entrevistados expresan lo siguiente: “le alquilo a una señora mayor que vive en La Plata hace mucho, y la negociación es medio dura a veces, siempre es un tira y afloje pero nos ponemos de acuerdo” (L.O empresario 52 años, EAP 7); “sí, nos sentamos a conversarlo cada año pero para ajustar algunas cosas. Sí ya sabemos de antemano que van a seguir [se refiere a los rentistas]” (V.R empresario 45 años, EAP 16); “ella [se refiere a la rentista] es áspera para negociar, pero bien, contempla la situación, sabe lo que hemos hecho en el campo, ahora me tiene confianza” (M.P empresario 64 años, EAP 36);

> Mirá, los que son productores es más fácil porque entienden mejor como es la cosa, después tengo una señora viuda que hay que hacerle entender como es, viene y te dice “me dijeron que ahora pagan esto” o que “no sé qué”. Pero bueno, sí, hay voluntad de ponerse de acuerdo (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Sin embargo, la cuestión de la confianza construida a partir de las personas concretas debe ser matizada en este tipo de relaciones intermedias. A diferencia de lo que ocurre en el tipo *personal-recíproco*, no solo no generan otras formas de intercambio, sino que tampoco implican un compromiso (tácito), ineludible, respecto al alquiler. De hecho, aunque mantienen parte de este entramado estable de rentistas, muchos dejaron de alquilarles, perdiendo, en algunos casos, escala (lo cual implicó que debieran concentrar el grueso de la producción en las hectáreas en propiedad).

Este potencial riesgo de disolver el vínculo, atraviesa a todas las relaciones intermedias con rentistas, incluso a las de origen familiar. Se presenta la particularidad de

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

que, a diferencia de los empresarios, que establecen relaciones *personales-recíprocas*, entre estos, lo familiar no implica una diferencia sustancial en la relación respecto de los que no lo son. Cabe citar dos ejemplos, que expresan claramente esta situación en la cual lo personal es susceptible de deconstruirse en cualquier momento (como indica Giddens sobre los contextos modernos [1993]). Uno de estos ejemplos es el de un empresario que le alquilaba a un vecino hacía más de 25 años. Cuando, al fallecer el rentista, los hijos heredaron el campo, y frente a otras ofertas de empresas extra-locales, dejaron de alquilarles.

> Mi viejo le alquilaba a un vecino, sino me equivoco, a ver pará [hace una pausa para recordar] yo tendría 10 años más o menos... y serian como más de 25 años [se refiere a la cantidad de años que su papá mantuvo la relación con el rentista vecino]. Después lo heredaron los hijos y lo empezaron a revolear al mejor postor (M.L 62 años, EAP 32)

El otro ejemplo es el de un empresario que le alquilaba la tierra a sus hermanos, con los cuáles tenía arreglos flexibles: les iba entregando dinero cuando podía, con montos inferiores a los de mercado. A mediados de los años 1990, frente a otras ofertas, los familiares dejaron de alquilarles para ceder a otra empresa. Cuando heredó el hijo (quien ahora conduce la explotación) le volvió a ofrecer a los familiares que se lo alquilen (ya que el campo queda al lado del suyo) con nuevos valores, pero estos no accedieron. Como relata el entrevistado: “mi tía no me alquila el campo, se lo alquila a otros en malas condiciones, cuando le fui a decir y no quiso, le expliqué que no le convenía como se lo estaban trabajando, pero bueno ella prefiere hacerlo con otros, desconocidos” (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Estas disoluciones, o la potencial amenaza de las mismas, son explicadas por los productores por la presencia de otros actores empresariales con posibilidad de ofrecer más dinero, lo que esta aceptado como parte de las “reglas de juego” (temas que retomaremos en la tercera parte de la tesis). Como expresan los entrevistados: “y no tengo la seguridad cien por ciento, yo creo que van a seguir, pero bueno es así, es parte de las reglas de juego” (L.O empresario 52 años, EAP 7); “si todo anda bien seguimos, pero nunca sabes si no viene otro que le ofrece más, y así se maneja la cosa, son las reglas, y que le vas a hacer, con más plata no hay con que darle” (A.Y empresario 50 años, EAP 3).

> Son vínculos renovables anualmente, son los más inestables de todos, uno cree que valorarán como le trabajaste el campo, pero no, viene uno y le ofrece 3 quintales y medio y le revolean el campo por la cabeza. Me pasa todos los días, es, digamos, las reglas de juego (D.R empresario 55 años, EAP 8)

En tercer lugar, sobre la dimensión del intercambio, es el ámbito en que estas formas intermedias se asemejan más a las relaciones de tipo *impersonal-mercantil*.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Respecto a las formas de contrato, a diferencia de los productores que indicamos en el tipo *personal-recíproco*, estos empresarios tienden a desarrollarlos con diversos grados de formalidad, pero todos por escrito, aspecto que se ha modificado a lo largo de las décadas, en los que primaban acuerdos "de palabra".

Sobre la fijación de los cánones de arriendo, también a diferencia del primer tipo de productores con relaciones *personales-recíprocas*, el origen personal no resulta estructurador ni incide en los intercambios. En este tercer tipo de relaciones, lo personal no implica que se generen otros compromisos o "arreglos" distintos a las condiciones del mercado de alquileres. En los siguientes fragmentos de entrevistas a empresarios se evidencia bajo cuáles lógicas construyen los montos, siempre referidas a parámetros mercantiles, expresados en términos de "valores razonables", "ni más ni menos" y en las revisiones anuales según los últimos valores: “Los valores son de mercado por la calidad de campo que tiene. No pagamos ni más ni menos” (M.P empresario 56 años, EAP 43); “[refiriendo a los montos que pagan] se revisan o se ajustan a lo que se paga ese año” (R.T productor 61 años, EAP 42) “y más o menos, ves cómo viene la mano en la campaña, qué se paga y cuál es la calidad del lote” (V.R empresario 45 años, EAP 16), “Hay una negociación previa, donde cada uno dice: che, pagame un quintal más, tal está pagando tanto. Pero cerramos a valores razonables según lo que se paga ese año” (D.R empresario 55 años, EAP 8).

En esta línea, cabe destacar, entonces, que el conocimiento mutuo, y los compromisos entre las personas concretas, construidos a lo largo del tiempo e, incluso, de generaciones, se limita, a partir de la introducción de “reglas” por “fuera” de la “voluntad” de cada una de las partes, dadas por el mercado y las regulaciones formales de los contratos de arriendo.

Sin embargo, este límite, no elimina lo “personal” entre los actores, ya que los empresarios intentan mantener el vínculo ya establecido.

> Es oferta y demanda. En mi caso no, porque hace mucho que les alquilo, pero puede pasar que te diga que tiene que cobrar más caro. En ese caso es más difícil conseguir más. En general, se ve cuanto le paga algún productor y vas y le ofertas más (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Por otro lado, las modalidades de pago se ajustan a las características de cada relación particular (cantidad de años que alquilan, tipo de perfil de los rentistas, entre otras) aspecto que podría resultar un indicativo de la existencia de cierta flexibilidad en las lógicas impuestas desde lo estrictamente mercantil. Sin embargo, esta adecuación de las formas de pago se presenta como parte de una estrategia de ofrecer condiciones que resulten "atractivas" para los rentistas.

Si bien las formas de pago varían, en general, se plantea un valor en relación a quintales o kilos de carne (según del tipo de arrendamiento que se trate) y puede ser fijo,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

o, en menor medida, a porcentaje. Como indican las siguientes entrevistas, lo que se estructura, según los casos particulares, son los momentos de pago:

> Lo que se está usando más es quintales fijos a valor soja al momento que arreglan. Algunos son arreglos al momento de la cosecha, otros 50% son pagos semestrales y otros mensuales y otro cada tres meses. Esto es un alquiler fijo solo que varían los momentos de pago y por eso el valor de la soja (R.T productor 61 años, EAP 42);
> Es valores de mercado, pero los arreglos de los pagos son personales, según lo que necesita cada uno, algunos un solo pago otros por mes. Pago a quintales fijos de soja (D.R empresario 55 años, EAP 8);
> Antes era un porcentaje al momento de la cosecha, ahora es todo en valores soja (V.R empresario 45 años, EAP 16).

Cabe agregar que, a lo largo de las últimas décadas, estos empresarios modificaron el grado de formalización de los contratos (dejando éstos de establecerse por medio de la "palabra"), así como las formas en que se estipulan. Sobre todo, fueron perdiendo peso las relaciones a "porcentaje", en donde se compartían los riesgos y las problemáticas de la producción (acercándose a una relación de sociedad), para convertirse en el pago de un alquiler por la utilización de la tierra.

Al igual que señalamos para las formas intermedias de relaciones en la esfera del trabajo, en este caso de los vínculos con los rentistas, en los que se entrecruzan elementos personales y mercantiles, son los que han experimentado importantes transformaciones en las dimensiones relevadas. Esto da lugar a una redefinición de la forma que adquieren las relaciones con los rentistas, respecto a las formas en que se daban en décadas anteriores.

2.3.2 Las relaciones sociales intermedias entre los socios de la empresa

En el caso de las relaciones entre socios que adquieren características intermedias, existe una complejidad de situaciones, algunas más próximas a las *relaciones personales-recíprocas* (diferenciadas en el siguiente cuadro con fondo sombreado), mientras otras resultan más cercanas a las *impersonales-mercantiles*.

En el cuadro Nº 27 presentamos los casos sobre los que desarrollaremos el análisis. Como se puede observar en el mismo, se trata de empresas de diverso tamaño, en los tres partidos, y con una destacada relevancia de las sociedades entre padres e hijos, y, en menor medida, entre hermanos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 27 Empresarios que establecen relaciones intermedias con los socios en el marco de la muestra

Explotación	Partido	Tamaño en ha	Actividad productiva*	Miembros de la sociedad
14	Junín	700	A/g	Hermanos, primo, padres
38	Pehuajó	3700 ha	A/g	Padre, madre e hijo
39	Pehuajó	4000 ha.	A/g	Dos hermanos
43	Pehuajó	1080 ha	A/G	Dos hermanos
3	Mar Chiquita	1800	G/a	Dos hermanas y hermano
6	Mar Chiquita	1300	G/a	Madre y tres hijos (uno varón)
7	Junín	1000	A	Cuatro hermanos
10	Mar Chiquita	500	G/A	Dos hermanos y padre
4	Junín	1400	Ac/T	Hermanos
11	Mar Chiquita	800	G/A	Padre e hijo
41	Pehuajó	5000	A	matrimonio
5	Junín	1500	A	2 hermanos
12	Mar Chiquita	200	A/G	Madre y tres hijos
8	Junín	1100	A	Madre, dos hijos y dos nietos
13	Junín	175	A	Madre y dos hijos
15	Junín	550	A/g	Padres e hijo
9	Mar Chiquita	900	G/A	padre y dos hijos
36	Pehuajó	1500	A/g	padre e hijo

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

En estos casos, trabajar con los familiares es una cuestión “deseada”, pero también una necesidad de mantener “unidos” los recursos centrales para la producción. Como expresa uno de los entrevistados:

> Explotamos en conjunto porque es un negocio familiar junto con el comercio. La sociedad era necesaria para continuar con el negocio, si empezábamos a vender o dividir, se disolvía y perdíamos todos (T.M empresario 51 años, EAP 39).

Respecto a las dimensiones, sobre la confianza entre las personas y las formas de delegación en las dinámicas de trabajo concretas, encontramos distintas situaciones. En este sentido, expresadas en la forma en que se estructuran las relaciones a partir del aporte de trabajo y recursos de cada uno de los miembros, podemos diferenciar tres

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

situaciones: 1) en la que todos participan del manejo de la empresa en todas sus dimensiones (con cierta división del trabajo); 2) en la que algunos, o un miembro, se ocupan de la explotación, y los otros a otras cuestiones, como el área comercial u otros emprendimientos de la familia; 3) en la que algunos, o un miembro, se ocupan de la empresa, y los otros participan en la toma de decisiones.

En la primera situación, la unidad se gestiona entre distintos familiares (que pueden ser todos o la mayoría de los involucrados en la explotación), a partir de la división de tareas, y las decisiones se toman en conjunto[54]. En estos casos, se dividen las tareas implicadas en el manejo cotidiano de la empresa. Como relata uno de los entrevistados:

> Trabajamos los dos: mi hermano se ocupa de la parte comercial y yo de la parte productiva. A veces nos mezclamos, pero nos organizamos así para que sea más óptimo el manejo. Después si, dividimos partes iguales porque los dos trabajamos a la par, le dedicamos lo mismo (T.M empresario 51 años, EAP 39);

En general, se trata de sociedades más reducidas en cantidad de miembros, sobre todo de asociaciones entre padres e hijos, con la particularidad de que los primeros están en edad activa (tienen menos de 50 años) y los hijos se incorporaron recientemente, siendo, en su mayoría, menores de 30 años.

En la segunda situación, algunos familiares se dedican a la producción y al manejo cotidiano de la explotación, los otros se ocupan de la parte comercial y administrativa, y/o de otros emprendimientos[55]. Al respecto dos de los entrevistados señalaron:

> Todos nos dedicamos a los negocios. Cada uno hace algo en particular para hacerlo más ordenado, pero es de todos está inversión y los negocios urbanos. Ellos están más dedicados a eso [se refiere a que los padres se dedican a los "negocios urbanos"], nosotros a este. Después dividimos, pero si, esta clarito (T.P 49 años, EAP 10).
>
> Me hice cargo porque naturalmente como estaba en el tema, obviamente mi decisión de estudiar agronomía estuvo influenciada por tener campo, además en esa época había una visión más naif del campo, de la vida en el campo, cuando mi padre falleció tome el lugar y mi familia estuvo de acuerdo [...] El campo está a nombre de mi madre, mi hermano vive en Buenos Aires y no se ocupa, solo a veces de los papeles, la parte contable. Mi madre tampoco hace nada en relación al campo, ella

[54] En esta situación se encuentran las explotaciones Nº 39, 43,9, 36.

[55] Esta es la situación de las unidades Nº 14, 10, 7, 12, 13,15, 8, 11. En el caso de las asociaciones de las explotaciones 11, 12 y 14 no todos trabajan cotidianamente en las unidades ya que la particularidad que presentan estos tres casos es el hecho de que tienen además otros emprendimientos productivos en otro sector de la economía, es decir, se trata de familias con negocios en distintos rubros. En un caso, el campo es una herencia que siguen gestionando mientras que en los otros dos es una inversión. En el caso de la explotación 14 hay una mayor centralidad del trabajo en el sector agropecuario, y, la persona a quién entrevistamos, se dedica a esto principalmente, mientras que otros familiares gestionan las otras empresas. En los otros dos casos, el campo es una herencia que mantienen dedicándole un mínimo de tiempo. En general las formas en que se relacionan entre los familiares siguen los modelos que traen desde los otros sectores en los que trabajan.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

es solo la beneficiaria en lo que necesita y hace los trámites (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Como se evidencia en los fragmentos de entrevistas, la división en estos casos se fundamenta, en algunos, en la división en áreas de negocios, y en otros, en el conocimiento profesional y en el género. La principal credencial para asumir la dirección cotidiana de la explotación es el saber profesional: la mayoría de quienes quedan a cargo de los aspectos productivos es porque son profesionales en temas agronómicos. Se trata de una división del trabajo consensuada entre los socios, pero sin que esto implique que no existan conflictos abiertos o latentes entre los miembros de las familias.

Las tareas administrativas, los "trámites", están a cargo de las mujeres como una forma de que participen de algún modo en lo que les pertenece (aunque es presentado como asuntos que les son "ajenos").

En la tercera situación, sólo uno (o dos) de sus miembros, se encargan del manejo cotidiano de la unidad[56]. Los socios "encargados" o "administradores" son aquellos que gestionan todos los aspectos productivos y la toma de decisiones cotidianas, y delegan en los trabajadores, o realizan ellos mismos, las tareas administrativas. Mientras que el resto participa en la toma de decisiones generales sobre cómo reinvertir las ganancias obtenidas, cómo dividirlas entre ellos, acerca de las modificaciones en la estructura laboral, etc. En este sentido, no se trata sólo de aportar un factor (tierra) y recibir un pago en concepto de renta (situación que sucede en otras empresas), pero tampoco están involucrados en la dirección cotidiana (productiva o administrativa) de la empresa. Como expresan los entrevistados sobre el manejo de la empresa: "Tengo cuatro hermanas, todas madres de familias numerosas; ellas son socias, yo soy el que me ocupo de la explotación" (M.B empresario 54 años, EAP 6); "Sí, es un negocio familiar pero el que llevo todo soy yo, soy el que maneja el negocio de la familia digamos" (B.C empresario 52 años, EAP 38); "Siempre tenemos todo estructurado. Yo manejo todo, y ella avala, o no" (A.Y empresario 50 años, EAP 3).

En estos casos uno de los miembros asume como propio todo lo vinculado a la explotación, y los demás (la mayoría mujeres) que heredaron parte de la explotación, decidieron mantener unidos los recursos, mediante la conformación de una empresa. Aquí, existe una decisión de mantener "todo en familia", pero sin que implique un involucramiento cotidiano con la explotación agropecuaria.

Por otro lado, un tema de relevancia, para plantear la cuestión de la construcción de la confianza, es la forma en que se accede a los puestos por parte de las nuevas generaciones. Al igual que mostramos en el tipo *personal-recíproco,* se han modificado los mecanismos de incorporación de los familiares dentro de la explotación: las nuevas generaciones se suman directamente (o al poco tiempo) al manejo de la unidad y en

[56] Se trata de la situación de las explotaciones Nº 38, 3, 6.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

calidad de socios[57]. Como relatan algunos de los entrevistados: “a él lo sumé [se refiere al hijo] para que trabajemos juntos. Trabajó un poco, antes, pero después armamos la sociedad” (A.G 52 años, EAP 11); “Se sumaron [se refiere a los dos hijos] cuando terminaron de estudiar, fue muy positivo porque me dio la posibilidad de hacer cambios por lo que saben de lo nuevo” (N.E empresario 47 años, EAP 9);

> Mi hijo abandonó el colegio secundario a los 15 años, la novia quedó embarazada, entonces empezó a trabajar conmigo. Primero como empleado, ayudando en todas las tareas del campo, pero dos años. Cuando ya estaba hecho, lo hice socio en una parte de la explotación, para que continúe el trabajo en el campo. Al comienzo le pagaba dándole algo para salir el fin de semana, hasta que se hizo (M.P empresario 64 años, EAP 36);

Tanto como una forma de reaseguro de la continuidad de la unidad productiva, como para incorporar nuevos saberes, información y relaciones sociales (que contribuyen a la explotación), la asociación directa o pronta de los hijos, parece ser la mejor solución para estos empresarios. Al respecto, como señala uno de los entrevistados: “incluso el mismo contacto con mi hijo que está en [menciona una empresa multinacional del sector], y trabajar con él me hace estar actualizado, hablar del tema, incorporar otras cosas” (D.R empresario 55 años, EAP 8); “lo del negocio con la empresa agrícola de la zona surgió por iniciativa de mi hijo que los conocía por un compañero de la facultad” (T.P 49 años, EAP 10).

La incorporación de las nuevas generaciones implica la posibilidad de estar en contacto con “nuevos saberes” y “redes de relaciones”, de las que hasta ahora los padres no participaban. Aquí, opera una situación novedosa que no implica la remuneración de los hijos (aspecto desatacado por el trabajo de Neiman [2008]), sino la incorporación directa (o casi directa) a la sociedad familiar.

El hecho de que los hijos accedan, de este modo, a las tareas de dirección se relaciona con varias cuestiones. Por un lado, el ingreso a la educación universitaria amplía los conocimientos y la portación de un capital específico. Además, el hecho de que sean jóvenes, y se hayan formado recientemente, les otorga la “credencial” de saber “sobre lo nuevo” (asociado a los conocimientos vinculados a las grandes transformaciones técnicas, tecnológicas, de medios de comunicación y de organización y gestión empresarial).

Por otro lado, también se relaciona con el acceso a otras oportunidades laborales. En este sentido, se amplían los horizontes y las posibilidades de conseguir diferentes actividades laborales, tanto dentro como fuera del sector. Como señalan otros autores, las transformaciones en los “modos de vida” (Balsa, 2006; Neiman y Bober, 2009) implican

[57] En un caso, el hijo trabajó cuatro años aproximadamente como empleado, y luego se incorporó como asociado a la empresa. Si bien los padres son los herederos (porque el campo era del abuelo) él está a cargo de todo y participa de la sociedad.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

nuevas aspiraciones y formas de vida que tensionan el relevo generacional. Así, una forma de “asegurar”, es incluir a los hijos en calidad de asociados, sin que deban transitar las distintas etapas o “escalera”.

Este pronto acceso, si bien permite involucrar a los hijos (y de este modo asegurar que continúen la empresa que hoy implica un patrimonio mucho más grande), también genera otras tensiones, no sólo por las diferentes “miradas” generacionales, sino también, como analizamos en el capítulo de relaciones en la esfera del trabajo, a la hora de gestionar la unidad frente a los trabajadores.

Respecto a la tercera dimensión que consideramos, que refiere al intercambio, teniendo en cuenta su grado de estructuración, existen dos situaciones diferenciadas entre los empresarios que estamos describiendo.

Por un lado, están aquellos que tienen una lógica estrictamente mercantil en la estructuración de los intercambios, asemejándose a las relaciones de tipo *impersonales-mercantiles*. Por el otro, se encuentra aquellos que están en proceso de transformación, pero que, hasta el momento, se manejaban con una lógica, más propia con la que caracterizamos a las *relaciones personales-recíprocas*.

Los socios con intercambios estructurados

Respecto a los primeros que diferenciamos, se trata de empresas que están inscriptas como sociedades anónimas, siendo no solo una cuestión “formal”, sino un modo de organizar las relaciones al interior de las unidades. Lo característico en este grupo específico es que, como responsables, se encuentran están personas de entre 50 y 60 años, que, además, son profesionales o técnicos del sector, y que ya completaron el proceso de traspaso generacional, consolidando nuevas dinámicas de manejo en estos últimos 10 o 15 años.

Los intercambios, en estos casos, se basan en una lógica estructurada según el aporte que realiza cada integrante (de la propiedad de factores y/o trabajo de dirección), y el monto de dinero que recibe cada uno (o no, según lo pautado) se estipula a partir de un “cálculo”, según los parámetros de mercado.

Como se puede observar en los siguientes fragmentos de entrevistas, tanto los espacios como las modalidades de funcionamiento están bien “organizados”: se desarrollan “reuniones de la sociedad”, en periodos establecidos (“dos veces al año”), se establecen “logros”, “pautas”, “visiones”, “misiones” de las empresas; y cada uno recibe una remuneración según “liquidación de dividendos”.

> Al menos dos veces al año tenemos reunión de la sociedad, donde se establecen las pautas, los logros y los fracasos. Gracias a Dios está bien, está todo pautado, aunque bueno cada uno con sus ideas, algunos tienen esto como renta, otros

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

quieren que este capital crezca y se mantenga a un valor (M.B empresario 54 años, EAP 6).
Ellas [se refiere a la hermana y madre] participan de la sociedad anónima, al ser una sociedad anónima todo está muy pautado, hay una liquidación de dividendos (A.G 52 años, EAP 11)
Acá no hay sueldo para nadie, lo que se saca se reinvierte en el campo nadie vive del campo, si bien tenemos organizadas las formas en que participamos por ahora es más una inversión que una ganancia, es para más adelante (T.P 49 años, EAP 10).
Con el grupo familiar hemos hecho misión y visión de la empresa, quiénes somos y qué queremos (L.O empresario 52 años, EAP 7).
Mis hermanas me dicen: no importa que seas mi hermano, tu trabajo como administrador vale y yo, como administrada, quiero que lo ganes [se refiere a que quiere que cobre un dinero por la tarea de administración] (A.Y empresario 50 años, EAP 3).

A partir de las entrevistas, lo que se percibe, es que se trata de una empresa formal (mencionada por los entrevistados a partir de su forma jurídica, es decir, "sociedad anónima"[58]) asumiendo que por ser tal, implica toda una serie de pautas, como si fueran ineludibles. Esta dinámica empresarial es el patrón que orienta principalmente el manejo cotidiano de la unidad, de los roles y de las relaciones sociales (aunque el origen de estos sea otro), por sobre las dinámicas familiares (que orientan a otro tipo de explotaciones de la muestra).

Estos empresarios aplican nuevas herramientas para gestionar las relaciones sociales entre sus miembros (lo cual les permite diferenciar los roles), y su implementación es valorada como muy positiva, o como algo propio del tipo de una empresa. Como señalaban los entrevistados anteriores: "gracias a dios está bien, está todo pautado", "al ser una sociedad anónima está todo pautado".

Una forma de acceder a nuevos conocimientos sobre el sector, ha sido la participación en "charlas" sobre manejo de las empresas, en particular de las de tipo familiar[59]. Justamente esta estrategia de las "reuniones de directorio", utilizada por muchos de los entrevistados, o la necesidad de generar un paradigma de manejo de las relaciones familiares en la empresa, surge a partir de recibir esta información por parte de entidades del agro, medios específicos, o capacitaciones brindadas por consultoras convocadas por alguna empresa local o universidades: "somos una sociedad, tenemos lo que se llama una reunión de directorio (salió del grupo CREA)" (L.O empresario 52 años, EAP 7).

[58] Si bien la mayoría de estas sociedades se estructuran por medio de la figura de "sociedades anónimas", un elemento característico de este traspaso de la gestión familiar a la empresa familiar, estructurada de un modo más formal, es que en algunas persiste la forma jurídica de "sociedad de hecho" o "persona física" aunque se reconocen como sociedades.

[59] Estas "charlas" son cursos o talleres, que a veces les ofrecen, y otras son buscadas por los mismos productores. Se trata de conocimiento que organizan consultoras privadas o personas destacadas del sector, organizadas en general por las entidades rurales (gremiales y técnicas), grandes empresas relacionadas al sector y universidades privadas. Consideramos que resultan espacios de incorporación de la *discursividad* hegemónica de los *agronegocios*, así como resultan en nuevos puntos de encuentro (y sociabilidad) de los distintos actores del agro. Sobre la discursividad de los agronegocios y las formas en que se construye y difunde véase (Liaudat, 2018).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Otra cuestión característica, de estos intercambios estructurados, es que presentan cambios respecto a las dinámicas familiares anteriores, que se generaron a partir del recambio generacional. En paralelo a las situaciones de expansión, de reestructuración productiva o de dificultades de sostenimiento de las explotaciones (según sea el caso), se generaron replanteos en torno al manejo de las unidades, que coincidieron temporalmente (de manera inmediata o en el corto plazo) con el traspaso generacional. Otro hecho que acompañó el momento de transformación, y que resultó clave para repensar el manejo, es la diversificación de los proyectos familiares: la conformación de nuevos hogares, la separación de otros, la incorporación de nuevos miembros. Estos momentos, también han sido propicios para reformular la forma en que se dan las relaciones familiares.

Los socios en proceso de estructuración

Respecto al segundo grupo, con intercambios con menor grado de estructuración, se trata de los últimos cinco casos que presentamos en el cuadro Nº 27 (sombreados en el cuadro). Estas empresas no se encuentran inscriptas como sociedades, sino que la forma legal es “persona física”, en general, a nombre del padre o la madre.

Tal como refieren los mismos entrevistados, se encuentran en un “proceso de transición”. Consideramos que el sentido de este cambio es el paso de unidades basadas en el “equipo familiar” de trabajo, hacia empresas compuestas por socios, que son familiares. Como indican los entrevistados:

> No hay una cosa estructurada, no hay una cosa contractual entre nosotros, no hay sistema de remuneraciones fijas ni nada de eso, todo se arregla en función del dialogo, pero bueno hay que regularizarlo, en eso estamos (M.P empresario 64 años, EAP 36).

Pero este proceso, si bien pareciera indicar este sentido de conversión hacia formas más empresariales, no implica que se transite sin tensiones o vacilaciones. En parte, algunos testimonios (como el que presentamos a continuación) sugieren que deben afrontar este proceso, porque si no hay una asignación individual de los recursos, la propiedad se desdibuja. Esta lógica, más instalada entre los actores, también se encuentra tensionada por las prácticas construidas en sus trayectorias históricas. En este sentido, nótese el uso que hace el entrevistado del término "medio":

> Estamos en la etapa de construcción, que es la más difícil para la familia. Medio que se manejaba como bolsa común, cada uno sacaba lo que necesitaba, y como medio que ahora estamos tratando de que sea más organizado porque si no medio que sentís que no es tuyo (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Un elemento central, que está impulsando un proceso de cambio, es la incorporación reciente de nuevas generaciones al manejo de la explotación, como expresan los distintos entrevistados:

> Siempre el pasaje de una familiar a la incorporación de hijos por sucesión, de políticos, a veces de gente que maneja el campo es muy problemático para las familias. Es importante para mantener la explotación [...] en nuestro caso sí, estamos en esta etapa de incorporación de los chicos y acomodando las cosas para evitar estos conflictos (D.R empresario 55 años, EAP 8);
> Hasta ahora nos manejamos todos con un sueldo y un porcentaje por los animales, que estoy en eso. Y después me dan si sobra algo, pero nunca se definió bien qué era por el trabajo, creo que se están empezando a aclarar las cosas, por pedido mío, por pelea, por todo. Quiero que se regularice, no porque quiera ganar más, sino para diferenciar bien qué es por ser los hijos de los dueños o por trabajar (A.R 30 años, EAP 15);

Esta necesidad de organizar las cuestiones de la familia y de la empresa, como señalan los entrevistados, es impulsada por el hecho de que, aquellos que están a cargo hoy de las explotaciones, están formando sus propias familias, y eso hace que tengan otras necesidades. Por ejemplo, como señala uno de los entrevistados

> El que abrí el tema soy yo que soy el más grande. Mi hermano se está yendo a vivir con la novia, pero bueno ellos como que están medio en veremos, yo ya tengo una nena. Como que tenés otras necesidades. Ahora como que lo entendieron, porque empiezan a ver como es la situación (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

En el marco de esta iniciativa de “regularizar” o “estructurar” las relaciones entre los asociados, un tema central es la división del dinero, que también conlleva una división de los roles, las tareas y el tiempo de trabajo que cada uno le dedica. En este sentido, las modalidades de “fondo común”, o sin una estructuración explícita, comienzan a ser cuestionadas desde otras lógicas diferentes a las familiares. Como expresa uno de los entrevistados sobre el tema del manejo de la explotación y el dinero:

> Venimos rediseñando toda la estructura del campo, si bien mis viejos me dan una mano -hace tres años me compraron un lote-, cuando agarramos la manija todos [se refiere a que el abuelo se retiró] ellos me dijeron: dame unos años que me estabilice un poco. Si bien ahora cobro más que los empleados. Pero me dijeron: dame unos años, que tengamos un respaldo, y después vemos. Ahora vamos a arreglar un porcentaje para cada uno, así como mi primo arregla, por seguimiento, un porcentaje [el primo es ingeniero y trabaja como consultor en el campo de los tíos y en otros]. Eso, lo dejo a criterio de ellos, cuanto puede ser. Mi trabajo este sobrevaluado o devaluado, pónganle un precio ellos, les digo, total, para todo lo que me ayudan. Es para diferenciar lo que me regalan como hijo, de lo que me gano trabajando, para que después no digan: te dimos esto a vos, se lo tenemos que dar a tu hermana (A.R 30 años, EAP 15)

Los “modelos” de otras empresas (con las que están en contacto) o la *discursividad* sobre el manejo de las empresas familiares (incorporado por medio de capacitaciones y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

talleres, o medios especializados sobre el sector), parecen ofrecer la alternativa, o salida, para organizar las relaciones y resolver los conflictos. En el siguiente fragmento de entrevista se pueden observar, tanto estos aspectos de cambios en la organización de la producción, como el interés por comenzar a reestructurar las dinámicas familiares, tomando como "modelos" a otros a los que "les va bien". Al respecto, uno de los entrevistados relataba de qué modo ha incorporado las "ideas" sobre el manejo de las empresas familiares:

> Hemos ido a capacitaciones. La otra vez, a una que dio una de los Grobocopatel. Lo que más le interesó a mi viejo es lo de las asambleas familiares, donde participan todos. Cada uno se encarga de un tema: nexos de empresas, de agregar eslabones a los procesos productivos asociándose (A.R 30 años, EAP 15).

En conjunto, tanto en aquellos que ya consolidaron el manejo más formal de la empresa familiar, como en los que parecen iniciar el proceso en este mismo sentido, lo que se observa es que existe, en ambos, una clara intención de reestructurar las relaciones en la familia, para "adecuar" la explotación familiar a un tipo más empresarial. El traspaso generacional, y la formación de nuevos núcleos familiares, parecen operar como momentos claves para repensar aspectos de la producción, que se resignifican al incorporar nuevos saberes, y que son parte de una *discursividad* que construye la imagen de cuál es el modo en que se debe desenvolver la familia, en el marco de las nuevas formas de gestión de la empresa agropecuaria.

***

En este capítulo analizamos los distintos tipos de relaciones sociales en la propiedad de la tierra y en la empresa.

Por un lado, describimos las relaciones de tipo *personal-recíproca* con los rentistas y los socios, que implican estabilidad y compromiso entre las personas involucradas en la producción. La existencia de este tipo resulta llamativa, en tanto lo personal opera en la estructuración de los intercambios, en vínculos que están, o podrían estarlo, más permeados por las lógicas de mercado, dado su alto valor. En el caso de los rentistas, se advierte un compromiso de parte de un actor terrateniente que privilegia el conocimiento y los compromisos, o deber moral, con un amigo o familiar, antes que el lucro que podría obtener ofreciéndole la tierra al "mejor postor". Y de la otra parte, un productor que se expande, sosteniéndose en el acceso a la tierra, por medio de la red de conocidos. En el caso de los socios, se trata de actores comprometidos con la reproducción de la unidad productiva familiar como un colectivo, implicando, entre otras cuestiones, a diferencia de lo que marcan la mayor parte de los estudios, una baja separación (no quiere decir unidad completa) entre explotación/empresa y familia.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por el otro, describimos las relaciones de tipo *impersonal-mercantil* que contemplan las relaciones de los empresarios con los rentistas, y que, sin implicar la mayoría, resultan de relevancia entre estos vínculos. Estas, se construyen en sintonía con lo que reflejan algunos estudios respecto a la construcción de un mercado de tierras, signado por la oferta y demanda, en la cual las relaciones personales no juegan un rol. La tierra es un recurso que se toma, o se deja, de acuerdo a la conveniencia de cada una de las partes. Este aspecto central, sirve para comprender parte de la concentración del agro pampeano, o bien la reconversión de algunos actores, así como la expansión de otros con lógicas flexibles y deslocalizadas, que son quienes más se benefician del mercado de tierras, construido a partir de las relaciones sociales que describimos en esta categoría.

Entre ambos opuestos, se encuentran la mayor cantidad de relaciones sociales en la propiedad, y que combinan aspectos de los extremos. Se trata de la mayor cantidad de relaciones familiares entre todos los vínculos que analizamos. Lo que las caracteriza, es la importancia de lo personal como originador de estas relaciones, pero con cada vez mayor presencia de intercambios estrictamente mercantiles. A diferencia de lo que encuentran algunos estudios, aquí los “precios familiares”, o el privilegio de las lógicas familiares, por sobre los parámetros de marcado, no funcionan del mismo modo que en las relaciones *personales-reciprocas.*

Consideramos que la definición que mejor las representa, es la de mercantilización (van der Ploeg, 1992), sobre la que los estudios han llamado menos la atención (distribuyéndose la atención más en uno de los dos tipos opuestos), y que implican un avance de las lógicas de mercado, volviendo a los empresarios más vulnerables o dependientes de los vaivenes o tendencias que este impone.

Finalmente, cabe agregar que, en estas relaciones, tanto en torno a la tierra, como en las sociedades, se pone aún mas de manifiesto el componente de asimetrías de género. Si bien, como ya hemos mencionado, no lo hemos abordado con la profundidad que se merece, cabe resaltar que el “lugar” asignado a las mujeres en la distribución de tareas al interior de las sociedades entre familiares, así como en la consideración de las rentistas mujeres (su incomprensión de las dinámicas en torno a la tierra, sus precios, condiciones, etc.) son aspectos de tensión en las relaciones que analizamos y que reafirman la visión, ya planteada por otros estudios, de la construcción de la producción agropecuaria desde un paradigma de dominación masculina.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Conclusiones parte II
Las relaciones sociales en la producción agropecuaria

A modo de cierre de la segunda parte de la tesis desarrollaremos tres líneas de reflexión. En primer lugar, retomaremos la cuestión de cómo caracterizar las relaciones sociales en las dos esferas que componen la producción (trabajo y propiedad), y si existen diferencias al tratarse de una u otra esfera. En segundo lugar, reflexionaremos sobre las formas que adquieren cada una de las dimensiones a partir de las cuales construimos las relaciones sociales, e incluiremos, también, algunas notas sobre las tensiones que las atraviesan, lo cual nos permitirá comprender aspectos de su dinámica entre los actores concretos. Finalmente, cerraremos este apartado planteando estructuras de las relaciones en la producción agropecuaria, a partir de la combinación de tipos y dimensiones analizadas.

1. Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana: la esfera del trabajo y de la propiedad

Luego de revisar los diferentes tipos de relaciones sociales en la producción, podemos interrogarnos si resulta posible identificar una tendencia en la que se exprese un predominio de un tipo sobre otro. Teniendo en cuenta las dos esferas que estudiamos (trabajo y propiedad), en primer lugar, podemos señalar la existencia de un proceso de mercantilización de las relaciones en la producción (van del Ploeg, 1992), que se expresa en el creciente peso que adquiere el cálculo, signado por los parámetros de mercado, en la estructuración de las mismas.

Este proceso de mercantilización no implica una homogeneización de las relaciones sociales, aspecto que se sustenta en el hecho de que no existe una tendencia clara hacia una u otra forma extrema de los tipos presentados. El avance de nuevas lógicas, en nuestro caso, no ha implicado un proceso unívoco de transformación de las relaciones, hacia formas estrictamente impersonales y mercantiles. Además, estos cambios no implicaron una desaparición de formas relacionales históricas del sector (marcadas por los vínculos personales, estables y con acuerdos económicos flexibles), en tanto, en ambas esferas estudiadas, tienen presencia las relaciones *personales-recíprocas*, aunque sin resultar predominantes.

En segundo lugar, el análisis en los espacios concretos estudiados permite señalar la existencia de una articulación particular en las características vinculares, que se evidencia en el predominio de las formas intermedias. Estas resultan de una síntesis peculiar de las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

dimensiones estudiadas, que generan una combinación entre lo personal y estable, con las lógicas mercantiles.

En tercer lugar, de las dos esferas que consideramos, trabajo y propiedad, es, en esta última, donde se evidencia más claramente el proceso de mercantilización al que aludimos. En este sentido, en los vínculos con los rentistas y los socios, es donde se presentan la mayoría de casos de relaciones con un origen familiar, pero articulados con intercambios mercantiles. En esta línea, pareciera que lo familiar se ha "reinterpretado" en el contexto actual. Si bien otros estudios señalan esta persistencia de las relaciones familiares, creemos que la misma debe ser considerada a la luz, también, de sus transformaciones. En general, al no indagar específicamente sobre las formas de intercambio (con excepción de los trabajos de Muzlera sobre socios y de Melina Neiman en relación a los trabajadores), pareciera que el origen familiar asegura cierta morfología de las relaciones, perdiendo de vista las transformaciones que se han generado en la dimensión del intercambio.

Finalmente, en esta caracterización general encontramos que, si tomamos solo los dos tipos extremos, las relaciones *impersonales-mercantiles* se presentan en mayor medida en los vínculos "por fuera" de la explotación (con los contratistas y los rentistas), mientras que las *personales-recíprocas* en aquellos que se sostienen "por dentro" (con los trabajadores y socios). Esta tendencia podría reforzar el planteo sobre la importancia que le asignan, distintos tipos de productores, al manejo cotidiano de la explotación entre "conocidos", con la "gente de confianza".

1.1 Las dimensiones de las relaciones sociales en el agro pampeano

Para comprender de un modo más completo las características de las relaciones analizadas, cabe también incorporar una reflexión sobre los "sentidos" que adquiere cada una de las dimensiones con las cuales las reconstruimos. Recordemos que los tipos de relaciones los configuramos a partir de tres dimensiones: origen y temporalidad, confianza y supervisión en el contexto del trabajo, y formas de intercambio.

El origen y la temporalidad en las relaciones sociales

La primera dimensión, referida al origen y la temporalidad, se presenta, por un lado, articulando dinámicas *personales* y duraderas que resultan centrales para estructurar las otras dimensiones. Como señala Giddens, para los contextos *tradicionales*, los aspectos personales, el tiempo compartido y las características de las personas concretas resultan claves para los actores. Además, los anclajes centrales de las relaciones se basan en el parentesco (o la amistad), los espacios locales y la tradición.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por otro lado, describimos casos en que (en sintonía con la articulación *moderna* de Giddens) la temporalidad es de corto plazo y entre personas que, sin llegar a tener un vínculo impersonal “puro” (en términos de un desconocimiento completo), el tiempo compartido y el conocimiento del otro no es articulador de las relaciones, generando una mayor distancia entre las personas. Opera aquí una separación de la esfera laboral de otras que implican intimidad entre las personas, basado en una creciente presencia de los parámetros racionales y basados en el cálculo.

A partir de nuestro análisis podemos indicar que, en la mayoría de los casos, las relaciones se estructuran en el largo plazo (e incluso por varias generaciones) entre conocidos, pero que se sustentan en una lógica de un intercambio *mercantil* separando, entre otros aspectos, la esfera de la producción de la esfera personal. Sin embargo, este avance de lo mercantil no va acompañado de un avance de la impersonalidad. La esfera económica no supone necesariamente vínculos impersonales, es decir, que las personas tienen, en las prácticas, cierto grado de trato cotidiano y conocimiento del otro.

En este punto, consideramos, a partir del análisis realizado en los espacios concretos, que existen dos sentidos asignados a lo personal y duradero (el largo plazo de las relaciones): uno es la proximidad con el otro, con dinámicas cercanas a la reciprocidad y un potencial para el desarrollo de la producción (porque obtienen ciertas ventajas como precios especiales, trabajos no remunerados por el mercado, compromiso en la realización de las tareas, desligarse de la supervisión, etc.); el otro sentido (propio de los casos que ubicamos en las formas intermedias) representa un anclaje frente a los cambios acelerados, en tanto lo “conocido” (“trabajar con conocidos”, “relacionarse entre conocidos”) les da cierta “ tranquilidad” frente a la “amenaza” de lo desconocido (vinculado a los cambios en el sector y en los espacios locales, la multiplicación de relaciones y la introducción de nuevos actores).

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

Sin embargo, como señala Bourdieu (2006) en sus trabajos sobre los cambios en el agro, en cierta medida la *familiaridad* ha quedado vacía de significación, al menos respecto a la que tenía en el pasado: el vecino puede ser familiar y, al mismo tiempo, extraño, la diferencia entre próximos y extraños no implica asumir otros "compromisos", sobre todo, asociados a los intercambios económicos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Si bien no mantienen la de antaño, las relaciones personales asumen otras significaciones. Aunque no pueden brindar la sensación de seguridad que aportaban en el pasado, tienen dos sentidos específicos. Por un lado, sobre todo en lo referido a las sociedades entre familiares, se evidencia la importancia del conocimiento del otro y la relación personal que los une, diferente al que pueden proporcionar las sociedades formales entre desconocidos. Por el otro, nos referimos al hecho de que lo *personal* también recupera una *identidad* dentro del sector, que opone los "conocidos" a los "ajenos" que participan de la producción, es decir, aquellos que no tienen trayectoria en el agro o en los espacios productivos locales.

Formas de estructurar la confianza y la supervisión en el trabajo

Estas cuestiones nos llevan a la segunda dimensión analizada: la confianza y la supervisión tanto en los sitios de trabajo, como en el alquiler de la tierra y en la organización de las sociedades. Como hemos descripto, en cada una de las relaciones, la confianza se estructura, en algunos casos, a partir de los *compromisos de presencia*, mientras que, en otros, se basa en los *sistemas expertos*. Entre ambos tipos de anclaje de la confianza encontramos que, en la mayoría de los casos, se da una articulación particular de ambas formas: las personas concretas tienen un lugar de relevancia en la estructuración de la confianza, aunque no resulte con la centralidad suficiente para darle una impronta a todo vínculo. Son de “confianza” porque los conocen desde hace tiempo, a ellos y/o a sus familias, y por ello, “saben” como trabajan o que es lo esperable en los comportamientos económicos, pero esto no tiene implicancias sobre otras cuestiones de las relaciones (como en las que se estructuran plenamente en “compromisos de presencia”).

Formas de intercambio

La tercera dimensión analizada, referida a los intercambios que se dan en el marco de estas relaciones sociales, es un punto de diferenciación central en los tipos que construyen los actores. En general, lo que se observa es una estructura de carácter mercantil. Los entrevistados reconocen que “los negocios son negocios”, “que los negocios no tienen amigos, ni familiares”. Sin embargo, según el peso que les otorguen a las otras dimensiones analizadas, hallamos diferentes sentidos de lo “mercantil”.

Para los que, en el origen del vínculo, no tienen relevancia las personas concretas y el tiempo compartido (que caracterizamos como impersonal), los intercambios mercantiles se traducen en prácticas que se rigen por la lógica del negocio exclusivamente, identificadas por “lo que debe ser” propio del ámbito económico.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Mientras que los que le asignan importancia a lo personal como origen, la regulación mercantil en las relaciones adquiere distintos sentidos: para algunos es lo que “debe ser”, el eje “natural” de regulación de lo laboral; en otros, es lo que “ordena”, ya que introduce un parámetro objetivo para organizar la confusión que genera la mezcla de las esferas.

En otro conjunto de actores que estructuran las relaciones completamente sobre la base de lo personal, lo mercantil es una consideración “extraña” a las lógicas con las que se han manejado tradicionalmente, siendo justamente lo personal y familiar una ventaja para su producción (que a veces puede implicar recibir más que lo que entrega, y otras dar más de lo que se recibe).

Finalmente, planteamos una cuestión que atraviesa las dinámicas descriptas: la del conocimiento, traducido en dos planos, la del saber (y sus tipos) y el de la información, temas que son considerados cada vez más centrales en el contexto de la producción actual. En el análisis de la forma en que fluyen, en el marco de las relaciones sociales consideradas en la tesis, podemos identificar, sobre el saber, una creciente tensión entre el profesional (conocimiento experto) que permea cada vez más áreas de la producción en un sentido general (productos, instrumentos, organización del trabajo, relaciones sociales y esquemas de percepción) y el saber asociado al “hacer”. Cada forma de conocimiento hemos visto que tiene importancia en cada uno de los dos tipos de relaciones opuestas, mientras que, en las formas intermedias, observamos con mayor claridad la tensión entre un saber experto y el generado y trasmitido en la práctica productiva, sobre todo en sintonía con las incorporaciones de las nuevas generaciones. El otro aspecto que encontramos referido al conocimiento es el de la información, su obtención y circulación. Hemos señalado, en cada una de las relaciones, la importancia que tiene para distintos actores el hecho de poder acceder a la información que fluye sobre el entramado de relaciones (útil para contratar personal, prestadores de servicios, acceder a maquinaria de vecinos, conocer la situación financiera de estos actores, quiénes están dispuestos a alquilar los campos, precios de los servicios en el agro, etc.). Algunos empresarios poseen este conocimiento (o la posibilidad de acceder), por su historia y posición en el espacio local, mientras que otros lo consiguen por medio de las personas a quienes emplean. En otros casos, vimos que el posicionamiento de ciertas empresas en los núcleos estratégicos de las redes productivas (que organizan y movilizan distintos actores, actividades, conocimientos e información) les permite reclutar a los actores u obtener información central. En unos u otros, lo que se evidencia es que lo *local* tiene importancia como “reservorio” de información central para la producción.

1.2 Tensiones en torno a las relaciones sociales

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Para cerrar esta línea de reflexiones sobre las dimensiones, consideramos algunas de las tensiones que atraviesan a las relaciones sociales en la producción agropecuaria.

En primer lugar, en lo que respecta a la esfera del trabajo, en el caso de los contratistas encontramos una serie de tensiones producto de la mutua dependencia, en uno u otro sentido, de la relación (de los productores respecto de los prestadores, o a la inversa). En un caso, la necesidad de los productores de que los contratistas trabajen en sus campos o que les cobren precios diferenciales (o que no lo hagan), implica una serie de tensiones tanto en la relación en sí cono en la necesidad de mantenerla en el tiempo. El hecho de no pagar o abonar precios menores a los de mercado genera una serie de las tensiones, de las cuales da cuenta Bourdieu (1997) alrededor del concepto de “dadiva”, en tanto esta implica una “deuda” (e interrogantes sobre cómo se cobrará, en qué “especies”, etc.). Sin embargo, cabe agregar, que las relaciones personales juegan un rol central para consolidar los compromisos y obligaciones de uno y otro lado del vínculo, diluyendo las tensiones alrededor de la prestación de servicios de "favor".

En otros casos, es el contratista el que se haya en una relación de dependencia. En estas situaciones, el vínculo personal y de largo plazo diluye el conflicto, como afirma Simmel, pero no hace que desaparezca (sino que se vuelve más difuso). En este sentido, existen fuertes tensiones asociadas, entre otras cuestiones, a las presiones que reciben los contratistas por los tiempos del recambio tecnológico y formas de trabajo, por los pagos (en cantidades y formas), y, en ocasiones, por los saberes (profesionales y no profesionales) que portan cada uno de los actores, los dirigen (propietarios o trabajadores de dirección) y los contratistas, aspecto que repercute tanto en el manejo general del vínculo, en el trato cotidiano, como en el proceso de trabajo mismo.

En el caso de los vínculos con los trabajadores, la tensión fundamental está asociada a la cuestión salarial (en un contexto de remuneraciones muy bajas y signadas por la informalidad) y a la desaparición de otras formas remunerativas históricas, hecho que no ha estado exento de tensiones (aunque no de conflictividad abierta). Pero también aparecen otras variables que generan tensiones. En este sentido, en primer lugar, señalamos la cuestión del saber, y, específicamente, la valorización de la experiencia, que en algunos vínculos implica la exigencia (y logro en muchos casos) de adicionar algún "plus" al salario u otras formas de remuneración. En segundo lugar, por la retención de la mano de obra y lograr el compromiso con el trabajo, que genera tensiones en los sitios productivos, e importantes dificultades de conseguirlo cuando ocurre el recambio generacional de los trabajadores. En cuarto lugar, existen también tensiones por las formas de trato y estilo de manejo en virtud de cambio de conducción de las empresas (tanto en las que los que dirigen los empresarios o en las que lo hacen los asalariados). Sobre esta última situación, también cabe mencionar las tensiones entre conocimiento profesional y el saber del hacer anclado en las prácticas tradicionales.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por su parte, en aquellos que son trabajadores familiares, las tensiones con las nuevas generaciones se vinculan tanto a los conocimientos más novedosos que pueden aportar (incluso aunque los hijos no sean profesionales), el involucramiento con el trabajo (por la disputa con otras posibilidades de trabajo a las que pueden acceder, tanto en el agro como en el ámbito urbano), y la necesidad creciente de los hijos (en algunos casos al menos) de obtener remuneraciones individuales, para disponer de su propio dinero.

En segundo lugar, en la esfera de la propiedad detectamos una serie de tensiones que aparecen con mayor intensidad en torno al dinero y los precios, y a la cuestión de género, asociados a la propiedad de la tierra y/o de la empresa.

Por un lado, respecto a la tierra, en algunos casos detectamos que la "entrega" (permitir la explotación de la tierra sin recibir "nada" o "menos" de lo que vale el alquiler) aunque este signada por un sentido de generosidad, no implica que no esté atravesada por tensiones, sobre todo por la "deuda" que genera y el modo en que deberá ser (o es) retribuida. En otros casos, encontramos fuerte tensiones en aquellos en los que la familia deja de tener importancia en la estructuración de lo económico, para orientarse únicamente por el mercado. Aquí señalamos los problemas entre familiares que trae aparejado la no entrega de la tierra en alquiler, o que les cobren precios de mercado. Esta es una tensión que aparece con mucha insistencia y angustia en los relatos de los entrevistados.

Por el otro, respecto a la empresa, encontramos tensiones atravesadas, en primer lugar, por la desigualdad de género, producto de lo cual, las mujeres, aunque logran mantener una participación en las empresas (por retener, en general, la propiedad de la tierra heredada), tienen poco involucramiento en las decisiones y manejo cotidiano. Si bien, en algunas mujeres, puede tratarse de una situación deseada (porque sus proyectos de vida no están asociados al sector), de todos modos, la construcción/exclusión está sustentada en una mirada desigual de lo que las "mujeres" pueden aportar en la empresa. En segundo lugar, las tensiones se expresan entre el manejo familiar y los proyectos o necesidad de ampliar el grado de individuación (sobre todo al cambiar las generaciones que son propietarias y formar sus propias familias), que tiende a resolverse (aunque no a desaparecer) en la estructuración de los vínculos con parámetros mercantiles.

Sobre este tema cabe recuperar dos líneas de análisis, por un lado, la noción *espíritu de familia* de Bourdieu (2013), que aporta a comprender a la familia como una ficción social que se instituye, en la realidad, a partir de un trabajo, que busca dotar de un determinado *espíritu* a cada uno de sus miembros. Este es un principio práctico de cohesión, generador de dedicaciones, generosidades, solidaridades, y de una adhesión vital a la existencia de un grupo familiar y de sus intereses. Pero, además, nos permite entenderla como expuesta a tensiones y relaciones de fuerzas, que solo con un trabajo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

constante de *fusión* (ante todo, afectivas) llegan a contrarrestar o a compensar las fuerzas de *fisión*.

La otra línea es la que marca Balsa (2006) sobre las empresas familiares mercantiles atravesadas por relaciones contradictorias. Una de ellas es entre valor y familia, que remite a que el primero crea las bases para el cálculo (de ganancia para la empresa y de salarios para los individuos), y opone estos cálculos a los lazos emocionales y las obligaciones tradicionales propias de la familia. A pesar de las presiones económicas y simbólicas sobre este tipo de empresas, el autor señala que, en muchos casos históricos, dentro de las economías capitalistas, se ha recreado el lazo familiar, con un patriarcalismo distinto (a veces de menor grado y por lo general menos autoritario), y la unidad continúa funcionando de un modo relativamente exitoso.

Recuperando estas dos líneas, vemos en nuestro caso, que algunas empresas familiares logran mantenerse, aun introduciendo el cálculo, y desnaturalizando este *espíritu de familia*. En un espacio cada vez más signado por la *fisión* (muy presente en las pujas por el aporte que cada uno de sus miembros realiza, debido al creciente proceso de individuación) logran la *fusión*, a partir de construir la unidad de la familia sobre otros conceptos. Estos involucran conservar la idea de la familia como espacio de confianza (elegida no obligatoria) pero que puede (y debe) ser "ordenada", bajo una lógica más formal, para funcionar adecuadamente en el ámbito de la economía (es decir, como empresa agropecuaria). Sobre estos temas volveremos en el capítulo que aborda las lógicas de los actores productivos.

Finalmente, sobre la cuestión de las tensiones, cabe indicar la existencia de fuertes asimetrías (que implican diverso grado de tensión y/o conflicto) producto de la posición en la cual se encuentra cada parte de la relación[60].

2. La estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria

Para finalizar la segunda parte de la tesis indicaremos cuáles son las estructuras de relaciones sociales bajo las cuales producen los empresarios de los tres partidos. En este sentido, identificamos cuatro articulaciones, teniendo en cuenta los tipos de vínculos con cada uno de los actores desarrolla la producción, tanto en la esfera del trabajo como en la propiedad.

[60] Se trata de un tema que está presente en el trabajo, pero no fue específicamente abordado, sobre todo porque no planteamos las relaciones entre los tipos de actores agrarios. Sin embargo, le adjudicamos una importancia central, y en este sentido, cabe mencionar que constituye una incipiente línea de trabajo dentro del grupo de investigación al cual pertenezco. Al respecto, véase Huter, Liaudat, López Castro y Moreno (2017).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En el siguiente cuadro N° 28 presentamos los cuatro tipos de estructuras, cómo se distribuyen los casos de la muestra y su vínculo con las variables estructurales, tamaño y actividad productiva.

Cuadro 28 Cuatro estructuras de relaciones sociales en la producción, y su vínculo con el perfil productivo y tamaño en el marco de la muestra

Estructura de relaciones			Perfil productivo (orientación predominante)			Tamaño
	Cantidad de casos	EAPs de las muestra	Ganadero	Mixto	Agrícola	Estrato en ha (50% central de los casos)
Personales-reciprocas	**8**	22, 28, 20, 21, 19, 29, 42, 26	5	3		230-390
Personales combinadas con mercantiles	**9**	23, 10, 11, 14, 15, 32, 30, 5, 33	1	4	4	500-800
Mercantiles combinadas personales	**18**	12, 13, 16, 3, 6, 7, 8, 9, 38, 39, 43, 41, 4, 36, 1, 2, 34, 35	1	5	12	1000-3700
Impersonales-mercantiles	**3**	17, 18, 40			3	8000-10000

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, presentamos a los *empresarios/productores con una estructura de relaciones personales-recíprocas*. Se trata de aquellos que estructuran todas las relaciones bajo este tipo. Las relaciones sociales tal cual las plantean con los otros actores resultan un aspecto de relevancia para mantener su forma de producción. Si bien no se trata de la mayoría de los casos, es decir, que resulta difícil sostener la idea de un agro dominado, por debajo de la estructura social, por relaciones "tradicionales", de reciprocidad, en el que predominan el "favor" y la "gauchada", su presencia resulta significativa desde dos aspectos. Por un lado, el hecho de que persisten, a pesar de que las tendencias y procesos que atraviesan al agro actual, que actúan en el sentido de su desestructuración (material y simbólica) de ellas. Por el otro, se trata de relaciones centrales para mantener su producción y, además, para los actores la "familiaridad" es parte constitutiva del modo de "hacer" en la producción, y es un rasgo característico del agro asociado a lo histórico, que reivindican frente a las tendencias novedosas que se imponen en el sector.

En segundo lugar, señalamos a los *empresarios con una estructura de relaciones personales-recíprocas combinadas con elementos mercantiles*. Se trata de empresarios que le otorgan un lugar central a las relaciones "personales" pero no con todos los actores. De modo que combinan las relaciones duraderas y construidas a lo largo de las generaciones, con la incorporación de trabajadores, de la prestación de servicios o de tierras acordadas según los parámetros de mercado.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En tercer lugar, indicamos la existencia de *empresarios con una estructura de relaciones personales mercantilizadas*. Se trata de la mayor parte de los actores de la muestra, consolidando un tipo particular de empresario que considera lo personal (el tiempo compartido, el conocer a la persona concreta) como central para contactar, iniciar y mantener el vínculo, pero sin que esto signifique otras formas de remuneración o un compromiso laboral o económico con el actor.

Un elemento central de este tipo de empresarios es que logran dinámicas de trabajo cercano a las estructuradas por relaciones "personales" (involucramiento, auto-disciplinamiento de los trabajadores, compromiso e identificación con la empresa) pero sin generar otras formas de intercambio que las refuercen. Mediante esta forma particular de estructuración, los empresarios obtienen las ventajas de ambos tipos de relaciones: conocer a las personas, tener cierta familiaridad, incluso cierta entrega o compromiso de los trabajadores o contratistas (e identificación con la empresa/empresario) pero sin tener que generar formas de remuneración que lo reconozcan.

La respuesta a cómo logran esta combinación creemos que debe buscarse tanto en la trayectoria que tienen en la producción (de varias generaciones), "heredando" relaciones de largo plazo y manejando cierto conocimiento central de lo local y el lugar que tienen en los espacios que habitan o en los que producen (de "notables" de las ciudades o pueblos). Sobre este punto volveremos cuando analicemos las lógicas de los actores y las formas de organizar el trabajo.

En cuarto lugar, presentamos a los *empresarios con una estructura de relaciones impersonales-mercantiles*: son aquellos que organizan todas las relaciones bajo esta estructura y representan la menor cantidad de casos de la muestra. Lo impersonal se presenta estrictamente entre los propietarios de las empresas y el resto de los actores (contratistas, trabajadores, rentistas). Pero, fundamentalmente, se vincula a la poca relevancia las personas concretas y el corto sostenimiento de la relación. Es decir, aunque se trate de vínculos entre personas que se conocen mutuamente (no es complemente impersonal, sino principalmente despersonalizados) resultan posibles de ser disueltos en función de objetivos económicos (estructurados según lógicas de mercado).

Luego de presentar los cuatro tipos de estructuras de relaciones con las que reconstruimos los vínculos en la esfera del trabajo y la propiedad, resta considerar tres aspectos que se pueden observar en el cuadro N° 28. En primer lugar, el modo en que distribuyen los casos nos inclina a afirmar que existe una tendencia hacia estructuras de relaciones con intercambios mercantiles, pero con un origen personal. Mientras que en las formas intermedias se agrupan la mayoría de los casos, las extremas, tanto las personales-reciprocas como las impersonales-mercantiles, son menos frecuentes. Es decir, encontramos un creciente proceso de mercantilización de las relaciones sociales,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

pero sin que llegue a consolidarse en una forma tal que desdibuje lo personal como origen de las mismas.

En segundo lugar, respecto al vínculo entre las relaciones y las variables estructurales, encontramos que el tamaño es un aspecto central a considerar en la diferenciación de los tipos. Si observamos cómo se agrupa el 50% central de los casos, en cada una de las estructuras, encontramos estratos por tamaño diferentes que se corresponden a cada tipo. A medida que aumenta el tamaño de las explotaciones crece la presencia de las relaciones de tipo mercantiles. Pareciera, entonces, que solo fuera posible encontrar el carácter recíproco de los vínculos en productores pequeños, mientras que en los medianos o grandes primarían las relaciones estrictamente mercantiles (aunque, como señalamos anteriormente, no se desdibuje completamente el origen personal).

Sin embargo, a pesar de esta tendencia marcada entre tamaño y tipo de estructura de relaciones, considerando la cantidad de casos y que no se trata de una muestra representativa, también cabe reparar en el hecho de que, dentro de un mismo tipo de estructura de relaciones, encontramos unidades con tamaños muy disimiles, sobre todo en las de tipo personales combinadas con mercantiles, y mercantiles combinadas con personales. Es decir, que se trata de articulaciones de vínculos posibles tanto en unidades pequeñas, medianas, grandes o muy grandes.

En tercer lugar, con respecto a la actividad productiva, también encontramos una fuerte asociación con la estructura de relaciones. Así, las relaciones personales-reciprocas aparecen más asociadas a la actividad ganadera (en sintonía con lo que señalan algunos estudios sobre esta producción), mientras que a medida que crece la presencia de la agricultura (combinada con ganadería o siendo actividad predominante) también lo hacen las estructuras de relaciones mercantiles.

Consideramos que esta fuerte asociación podría explicarse porque cada actividad requiere de tipos específicos de relaciones. Si bien, aunque en algunos casos pueda resultar así, creemos que la explicación más plausible está dada porque estas orientaciones productivas se vinculan, entre otras cuestiones, a que los actores poseen una lógica con la cual mantienen o transforman la producción, dotándola de un sentido determinado, y bajo la cual se construye también un tipo de estructura de relaciones sociales. Esta idea también se sustenta en el hecho de que no hallamos diferencias por tipos de partidos analizados. Así todas las estructuras se presentan, en distintas cantidades, tanto en Pehuajó como en Junín y Mar Chiquita. Aunque cada uno tenga diferentes características productivas, pareciera que en todos se combinan actores con diversos modos de construir las relaciones.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Para avanzar en este sentido nos interesa indagar, en la siguiente parte de la tesis, en las lógicas económicas de los actores relevados, y con las cuáles se construye la organización del trabajo.

Consideramos que, en conjunto, las tres dimensiones (estructuras de relaciones, lógicas y organización del trabajo) nos pueden aportan en la caracterización de los sujetos sociales agrarios, sus matices y diferencias, y en explicar de qué modo son atravesados por las transformaciones recientes en el sector.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

TERCERA PARTE

LA ESTRUCTURA DE RELACIONES SOCIALES, LAS LÓGICAS DE MANEJO EN LA PRODUCCION Y LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL TRABAJO

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Capítulo V
Las lógicas en el manejo de la producción de los actores agropecuarios

El objetivo de este capítulo es analizar cuáles son los principales perfiles y lógicas económicas de los empresarios o productores agropecuarios en el marco de la muestra. Consideramos que, incorporar esta dimensión, nos permitirá comprender de forma más completa, los sentidos con los cuáles se construye la estructura de relaciones sociales, que presentamos en la segunda parte de la tesis.

De este modo, procuramos ampliar la mirada respecto a la explotación agropecuaria, y, así analizar algunos aspectos, que, sin desvincularse de la unidad productiva, se refieren más a los actores sociales que a la producción en sentido estricto. En esta línea, describiremos cuáles son las lógicas con las que orientan la producción, y complementaremos con una presentación de los perfiles de los actores (que refiere a algunos aspectos de sus "proyectos de vida", en términos de residencia y formación) y de percepciones (vinculadas a su visón sobre el sector y sus cambios, y su posición y perspectivas hacia el futuro en relación a la actividad). Esta descripción nos permitirá, luego, complejizar el análisis de las relaciones sociales en la producción observando en qué medida hay correspondencia entre esta estructura de vínculos y las lógicas.

Para desarrollar este objetivo, diferenciaremos entre tipos de lógicas, teniendo en cuenta las dimensiones que planteamos en el capítulo I sobre la tensión entre formas opuestas de racionalidades. Cabe aclarar que realizaremos esta reconstrucción sin referirnos directamente al concepto de "racionalidad", ya que implica un análisis más complejo que excede el relevamiento que realizamos en el marco del trabajo de campo. En nuestro caso recortaremos la mirada a la cuestión de las lógicas al manejo en el plano económico-productivo.

A continuación, revisaremos de qué modo otros autores han problematizado la cuestión de las lógicas en la producción agropecuaria, que nos permitirá detectar algunos aspectos centrales para caracterizar esta dimensión en nuestro caso de estudio.

1. La problemática de las diferentes lógicas en la producción agropecuaria pampeana

Los estudios sobre la región pampeana han problematizado de diverso modo la cuestión de las lógicas implicadas en la producción. Al respecto reconstruimos, en este apartado, dos ejes problemáticos que se vinculan de un modo directo con nuestro trabajo.

El primer eje es el modo en que, diversos autores, han construido las diferencias en torno a las lógicas, en relación directa con las distinciones entre sujetos en el agro pampeano. Un conjunto de estudios otorga un rol central a las formas de inserción en los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

territorios. Según estos análisis los modos de vinculación están asociados al desarrollo o la construcción de tipos de lógicas diferentes. Por ejemplo, el trabajo de Sili (2000) analiza los espacios donde se construyen las "redes de diálogo", a partir de los cuales se diferencian los perfiles y características de los actores agrarios. En el caso de Albadalejo (2006, 2013), plantea el vínculo con los territorios en términos del grado de identificación o separación entre espacios de vida y de trabajo, construyéndose (junto a la esfera pública) distintas formas de "mediaciones" que son susceptibles de identificarse con perfiles, lógicas sociales y productivas diferentes. Por su parte, Muzlera (2013) en su estudio sobre los actores agrarios en la *modernidad tardía*, encuentra como principal elemento diferenciador, el modo en que los sujetos se relacionan y afectan al territorio, así como de qué manera construyen los lazos locales y externos, junto al vínculo con la tierra y la maquinaria. Mientras que en el caso de los análisis de Gras y Hernández (2013, 2016), la diferenciación entre actores (y lógicas productivas diferentes) es planteado en términos del *grado de territorialización,* y por el modo en que se interpreta o "traduce" el nuevo paradigma de los *agronegocios*.

Otro conjunto de estudios, que han conceptualizado las lógicas en términos de "racionalidades", indican otros aspectos. En el caso del estudio de Balsa (2006), aunque su análisis está centrado exclusivamente en el actor de tipo "chacarero", al considerar la racionalidad, señala que la misma puede construirse en términos del grado de integración entre unidad doméstica y productiva, el modo en que se conserva del patrimonio familiar (relacionado, en general, con la conservación del establecimiento), y la existencia de un proyecto de vida vinculado a la actividad agropecuaria (como modo de vida deseable). Mientras que otros trabajos que analizan específicamente la racionalidad, la asocian a la forma en que se toman las decisiones económicas y productivas. En el estudio de Posadas (1999), el autor comprende esta evaluación en términos de los parámetros que utilizan los actores concretos, para maximizar la ganancia y disminuir el riesgo. En el caso del análisis de Landaburu y Presta (2009), se comprende que estas decisiones se articulan de diversos modos, generando una variedad de modelos, que los autores, reconstruyen en un continuo que va entre la orientación basada en el cálculo, a otros patrones asociados a la reciprocidad-don.

Este primer eje, en el que presentamos bajo qué dimensiones, los autores plantean diferencias entre los actores en términos de las lógicas, nos permite introducir un marco de discusión, tanto para la dimensión espacial-territorial, como de las lógicas en los manejos productivos concretos, que plantearemos en nuestro caso de estudio.

1.1 Las características de las lógicas de los distintos actores en el agro pampeano

En el segundo eje que presentamos sobre el tema, incorporamos los rasgos que presentan las racionalidades, o tipos de lógicas características o coexistentes en el agro

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

pampeano, a partir de lo que señalan los autores que, de uno u otro modo, abordaron el tema.

En este sentido, en los espacios agrarios concretos, los distintos estudios sobre los tipos de racionalidades se han apartado de un análisis lineal de la producción capitalista asociada exclusivamente a una racionalidad formal. Esto permitió la identificación de que, si bien la mayoría de los actores producen para el mercado (incluso internacional), existen lógicas que presentan diferencias respecto a la estrictamente formal. Estas distancias respecto al modelo ideal de productor capitalista se expresan, en el agro pampeano, en tres grandes estructuraciones: en primer lugar, a formas rentísticas, en segundo lugar, a la empresarial, pero con matices respecto a la lógica estrictamente formal. y, en tercer lugar, a una lógica familiar.

Respecto a la lógica rentística, esta ha sido asociada a los "grandes terratenientes tradicionales", aquellos sujetos que, según los distintos autores, son caracterizados por poseer un vínculo con la tierra en términos de *status* (Ferrer, 1963), o un comportamiento capitalista "pasivo" (Braun, 1974), o bien la particularidad de combinar la propiedad de la tierra, con objetivos maximizadores de beneficios (Flichmann, 1970/1971). Por su parte, Murmis (1988) indica que el agro pampeano presenta, de un modo frecuente, entrecruzamientos entre las figuras de *terrateniente* y de *capitalista*. Este cruce implica que su carácter de propietario de la tierra, y su consecuente capacidad de apropiarse de renta, actúe de manera tal limitando su identidad como capitalista y resulte una fuente de restricción de la inversión.

Las lógicas de los actores empresarios en el agro pampeano

Sobre las lógicas empresariales en la actualidad, la problematización de los trabajos se centra en indagar en qué medida los actores empresarios asumen las lógicas asociadas al modelo de los *agronegocios* (Gras y Hernández, 2016). Sus rasgos más sobresalientes son una estructuración de trabajo *en red*, con un horizonte global y deslocalizado, con un perfil altamente profesional (Bisang y otros, 2013). Este modelo, además, en el plano subjetivo, presenta otras construcciones *identitarias*, que desplazan del eje discursivo las categorías tradicionales (que diferenciaban entre grandes y chicos, terratenientes y chacareros) (Hernández, 2009; Liaudat, 2018).

Sobre los actores más cercanos, o que mejor encarnan las lógicas de los nuevos modelos empresariales, el principal estudio de referencia es el de Gras y Hernández (2013, 2016). Las autoras conceptualizan como "protagonistas", a los actores que mejor interpretan los contenidos del nuevo paradigma. Estos se caracterizan por una lógica que comprende al agro exclusivamente como un negocio. Este sentido de interpretación de la actividad, implica, por un lado, la búsqueda de maximización de la ganancia por medio de la articulación con otras instancias (como comercialización, insumos y financiera), que

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

resulta una estrategia de diversificación para disminuir el riesgo, ajustar costos y maximizar inversiones. Por el otro, una organización del trabajo completamente profesionalizada, y con un alto grado de flexibilidad.

A diferencia de estos empresarios, las mismas autoras identifican otros que operan en grandes escalas, pero de "base nacional". En términos de lógicas, se caracterizan porque sus horizontes se circunscriben “fronteras adentro”, y no a escala global, como los anteriores. En su interior, presentan algunas diferencias en la forma en que desarrollan el negocio (como el comportamiento respecto a la propiedad de la tierra y la organización de la producción, que no presentaremos en este capítulo), pero que, en términos de lógicas, el agro constituye un negocio, pero con un fuerte anclaje en los territorios. Esto se traduce en que buscan retornos, pero no a la misma velocidad que los otros empresarios, y que tienden a capitalizarse en tierra y, algunos, en maquinarias.

En sintonía con este planteo de Gras y Hernández, Muzlera (2013) encuentra, en los espacios que analiza, que los actores propios del modelo son “pools” y “grandes empresas”, que tienen como patrón de comportamiento empresarial la maximización de los beneficios, y un escaso anclaje territorial o, como el autor denomina, un *anclaje territorial forzoso*. Sin embargo, el autor distingue entre estos dos tipos de empresarios, según las diferentes proyecciones temporales, materializadas en estructuras laborales y de capital: en las grandes empresas las mismas son de largo plazo y estables, mientras que en los *pools* se articulan sobre *capital líquid*o (de corto plazo), y con una dinámica altamente flexible.

Por su parte, Sili (2000) identifica a los actores según el espacio donde construyen sus “redes de diálogo”, y en esta línea, caracteriza a los *productores de ciudad*, que incluyen a empresarios de diverso tamaño, pero con una racionalidad común, asociada a las lógicas empresariales novedosas. Se trata de aquellos que tienen un anclaje social e ideológico en las ciudades, y la lógica de trabajo es la de redes (no de contigüidad territorial), completamente deslocalizadas y fragmentadas, y asociada a los mercados y a las cadenas agroalimentarias. La lógica que rige sus comportamientos es la de la competitividad y la eficiencia, asociada a la racionalidad científico-tecnológica.

En todos estos trabajos mencionados, aunque se diferencien en la denominación y en algunos aspectos de caracterización, la deslocalización, el cálculo con parámetros de corto plazo y el conocimiento profesional-experto, parecen resultar algunos de los rasgos específicos de un tipo de actor empresarial asociado al paradigma productivo más novedoso.

Distanciándose de las lógicas empresariales identificadas con los *agronegocios*, diversos autores encuentran otras que, aun perteneciendo también a los sectores empresariales, se diferencian en algunos puntos de este modelo, y que en general, se identifican con los empresarios medianos y pequeños. En el caso del estudio de Gras y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Hernández (2016) esta diferenciación se vincula al lugar que tienen lo familiar y las relaciones personales en la construcción del negocio. En ese sentido, si bien lo familiar y personal mantienen centralidad, también se configuran, en la actualidad, con un cuestionamiento a ciertas formas de manejo de las empresas, asociadas a rasgos tradicionales (por ejemplo, políticas de retiros del dinero).

En el estudio ya mencionado de Muzlera (2013), el autor identifica a otros actores que, desde el punto de vista de las lógicas económicas, se encuentran cercanos (aunque no puedan considerarse los “protagonistas”) a este parámetro empresarial. Son aquellos a los que denomina *productores profesionales*, que se caracterizan por lógicas de tipo formal, construidas sobre la base del conocimiento experto aportado por los mismos empresarios. Esto define la forma en que organizan la producción, los mecanismos por medio de los cuales incorporan conocimientos y la relación con la familia (todo bajo formas empresariales). Si bien estos actores tienen un fuerte anclaje local, combinan sus vínculos con la construcción de redes a nivel extra-locales, a través de su pertenencia a entidades y asociaciones, y por el desarrollo de otras actividades laborales.

Por su parte, los autores que han destacado con mayor énfasis a los empresarios medios, a partir de una lógica diferenciada del paradigma de los *agronegocios* son Albadalejo y Cittadini (2016). Los mismos analizan distintos espacios productivos de la región, y reconstruyen la presencia de un tipo particular de empresario medio, *convencional*, que presenta una lógica productiva y social *territorializada*. Se trata de empresarios que adoptan ciertas prácticas de los *agronegocios*, vinculadas a las formas de producción, la incorporación de conocimientos profesionales y la participación en redes de información. Pero esta adopción la combinan con una particular inserción territorial (en la vida social de las ciudades intermedias y pueblos), con un "gusto" por el trabajo en el campo (de ahí su presencia cotidiana), y con una forma particular de significar la propiedad de la tierra (afectiva y de "cuidado" de los recursos naturales), distanciándose por ello de los empresarios "innovadores".

En el caso de Sili (2000), los actores que, aun siendo empresarios, presentan otro tipo de lógicas, son aquellos que caracteriza como *productores de pueblo*. Se trata de los que construyen sus relaciones sociales diferenciadas del espacio productivo, pero que conservan un anclaje local. Su racionalidad incorpora elementos del conocimiento formal y con mayor grado de orientación por medio del cálculo, que implica redefiniciones en lo productivo. Estos cambios son generados bajo la idea de que los conocimientos expertos pueden superar ciertas limitaciones, pero sin rechazar las formas tradicionales y la experiencia acumulada por generaciones.

Estos trabajos indican la existencia de matices en las lógicas estrictamente empresariales, principalmente asociadas a conservar la presencia de los actores en los espacios locales (aunque no la residencia), el lugar de las relaciones personales y el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

manejo de la producción por medio de los conocimientos profesionales, pero sin que implique un rechazo o dejar de lado los saberes construidos en la experiencia.

Las lógicas chacareras o familiares en el agro pampeano

También existen actores relevantes en el agro pampeano que han sido caracterizados a partir de una diferenciación de las lógicas empresariales. Nos referimos a los *chacareros /productores familiares*, como aquellos que, aunque se insertan en el mercado y en la lógica de acumulación, presentan otras formas de racionalidades asociadas a lo "familiar", a un "modo de vida rural" (Balsa, 2006; Muzlera, 2009; López Castro, 2012) y, algunos autores, también los definen por generar intercambios signados por la *reciprocidad-don* (Landaburu y Presta, 2009).

Sobre este actor, por un lado, los estudios abordan esta lógica a partir de indagar en qué se diferencia de la típicamente empresarial, y por el otro, si esta racionalidad persiste o en qué aspectos se ha modificado frente a los cambios estructurales y subjetivos, acaecidos en las últimas décadas.

Una referencia central sobre el primer punto es el trabajo de Balsa (2006). En su análisis del *chacarero*, identifica la racionalidad propia de este actor como intermedia, entre lo material y lo formal. Al respecto, resalta tres aspectos que la componen: 1) la integración entre unidad productiva y doméstica, 2) el papel que juega en la dinámica productiva-familiar en la conservación del patrimonio (relacionado en general con la conservación del establecimiento), y 3) la existencia de un proyecto de vida vinculado a la actividad agropecuaria, y con un cierto modo de vida rural, como deseable.

El trabajo de Muzlera (2009, 2013) identifica que, entre los *chacareros*, existe una racionalidad que no atiende exclusivamente a la maximización de las ganancias, sino que presenta otros modos de concebir y relacionarse con la actividad. En este sentido, según el autor, en su conformación intervienen elementos extra-mercantiles, vinculados con el apego a la tierra, la forma de comprender la posesión de las maquinarias, y las prácticas sociales heredadas. También es central, para su definición, el hecho de que la actividad productiva esté estrechamente asociada al ciclo de vida familiar, y a las necesidades de su reproducción.

Por su parte, el trabajo de López Castro (2012), en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, identifica a los *productores familiares* con una lógica particular asociada a la combinación de la producción para el mercado, y la búsqueda de acumulación, pero limitada por los objetivos familiares, el conservar el patrimonio, los conocimientos heredados y las redes sociales locales. En la misma línea, Preda (2009) señala como característico de las capas más capitalizadas de productores familiares, también la combinación entre el uso del cálculo racional entre el costo de factores, los precios y la

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

maximización de los rendimientos, así como el utilizar mano de obra familiar, sin considerarla dentro de los costos de producción.

En sintonía con el análisis de este tipo de actor, Sili (2000) construye la noción de *productores de campo*, los cuales se caracterizan por estar centrados en el campo, parajes o pueblos, donde residen y articulan sus relaciones sociales. La lógica es de vecindad y contigüidad, y fundamentada en lo local (como opuesto a lo lejano, extranjero, de afuera). La producción se realiza atendiendo a los conocimientos heredados y el aprendizaje colectivo, construido en la práctica y por medio de la observación. Además, este tipo de actores tienen una identidad construida en el campo, en lo local, y en la noción de "sacrificio" como rasgo característico del trabajo agropecuario.

Sobre las persistencias de esta lógica y sus cambios, los trabajos identifican los aspectos en los cuáles se han modificado (y producto de cuáles factores), y en qué medida persisten como una racionalidad diferente a la estrictamente empresarial.

En el caso de Balsa (2006) identifica, entre los factores de modificación de las racionalidades, el patrón de residencia. El autor destaca que, hacia mediados del siglo XX, en un lento proceso, los productores medios cambiaron su patrón de residencia hacia los pueblos y ciudades. Este fenómeno que anteriormente se daba cuando se retiraban los productores, a partir de este momento comienzó a realizarse en edades activas, y aun manteniendo la explotación. El principal motivo es un cambio en la forma de comprender el lugar de los hijos en la producción (ya no como instrumentos), y su formación profesional como una aspiración central de los padres, para que adquieran una actividad "independiente" y amplíen sus horizontes laborales.

Este proceso implicó, según el estudio de Balsa, la generación de otros valores y modos de vida de las nuevas generaciones, y redefiniciones en las formas de organizar el trabajo (asalarización del trabajo manual, tercerización de labores, crecimiento del perfil gerencial de los productores). Estas nuevas dinámicas, en torno a la explotación, generaron otros rasgos característicos de estos actores: la desvinculación de las mujeres de la explotación, que los hijos no queden "atados" al trabajo en la unidad familiar, y la separación entre trabajo manual y de dirección (que redefine aspectos vinculares con los trabajadores, y el crecimiento de rasgos improductivos del carácter social de los productores medios).

Otros estudios, identifican que los cambios recientes han introducido modificaciones, pero sin transformar radicalmente lo central de la lógica "chacarera". Por ejemplo, Muzlera (2009) señala que, si bien existen nuevos conocimientos y estrategias en lo productivo, el lugar de la familia y el valor afectivo respecto a la tierra, se mantienen. Sin embargo, también encuentra algunos actores en transición, fuertemente afectados por los cambios de las últimas décadas. Se trata de lo que el autor denomina los *productores unipersonales* (2013), quienes se orientan por una lógica de transición, entre lo *chacarero*

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

y lo *empresarial*, que se plasma en una participación activa en la gestión, pero no en el trabajo manual, y dificultades para asegurar la continuidad en su retiro (por no querer o poseer quienes los sucedan). Esto parece implicar un proceso de desplazamiento hacia la figura de “mini-rentistas”, abandonando la de “productor”.

Por su parte, Preda (2009), en su análisis de los productores familiares capitalizados en el sur de Santa Fe, identifica la coexistencia de distintas lógicas entre lo *chacarero* y formas de tipo más empresarial. Estas lógicas implican diferencias en las formas de adquisición de los conocimientos (algunos en la práctica, y otros distantes de la cotidianeidad de la producción), el valor que tiene la tierra (como sagrada o susceptible de generar otros acuerdos) y las dinámicas de arreglos intrafamiliares, el rol de la familia y el grado que cumple como “red de apoyo”.

A partir de los trabajos revisados, encontramos que, en la región, se han identificado diferentes lógicas asociadas a los actores agrarios, que permiten diferenciar a los de tipo empresarial, con matices entre sí, de otros productores de tipo familiar o *chacarero*. Entre los aspectos que resaltan para diferenciarlos se señala que, unos tienen una forma de manejo profesional-científico y de un modo más empresarial individual, y otros una lógica de manejo anclada en lo tradicional y en la familia. Paralelamente, existe una coincidencia, entre los autores, que explican estas diferencias por los modos en que se da el vínculo entre espacio de vida y de trabajo, y el anclaje territorial.

Entre los puntos de debate, identificamos, para el caso de los perfiles empresariales, las discusiones en torno a la medida en que se aproximan a la lógica que implica el modelo de los *agronegocios*, o bien, si existen otras lógicas, asociadas a otros modelos empresariales, que aun coexisten en el sector. Para el caso de los productores familiares y *chacareros*, la principal discusión es en qué medida existen las lógicas en las que se interpreta la producción rural como un “modo de vida”, o bien en cuáles rasgos (aunque transformados) puede plantearse su persistencia. Consideraremos estos aspectos en la descripción de las lógicas con las cuales construyen la esfera económica los actores productores de nuestro caso de estudio.

2. Las lógicas de los productores/empresarios en el marco de la muestra en los tres partidos de la provincia de Buenos Aires

Entre las diferentes formas y dimensiones posibles con las cuales se pueden comprender las lógicas, optamos por construirlas a partir del modo en que manejan la unidad económica, analizado en dos planos: el primero, cómo se concibe al patrimonio y la distribución de las ganancias, y, el segundo, con qué métodos y conocimientos se estructura la producción.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Ambos planos se encuentran fuertemente afectados por los procesos de racionalización, que describimos en el capítulo I de la tesis. En este sentido, el avance de la *calculabilidad* y la creciente profesionalización, propios de este proceso, transforman los sentidos con los cuáles se gestiona la actividad productiva y las relaciones sociales en ella implicada.

Además, en el caso específico del agro pampeano, los cambios más recientes, por un lado, afectaron las formas de gestión y el conocimiento que las sustenta, registrándose una creciente profesionalización de la actividad y el avance de la lógica económica formal sobre los valores más tradicionales. Y este saber profesional va reemplazando a otros saberes vinculados a los conocimientos adquiridos por medio de la herencia y la experiencia en el sector (Muzlera, 2009).

Por el otro, estos cambios también se asocian a la creciente circulación de discursos que identifican al conocimiento experto, y su necesaria aplicación en la producción, y al estilo de manejo más empresarial como lo propio de un productor "moderno", "innovador" y "de punta". Estos discursos ejercen presión sobre lo que se considera deseable en términos de planificación, gestión y manejo productivo, y moldean los procesos de identificación de los diferentes actores en el agro (Gras y Hernández, 2009).

Por lo considerado, y teniendo en cuenta lo relevado en nuestro trabajo de campo, construiremos las diferentes lógicas a partir de estas dimensiones. Para ello recuperamos dos precisiones conceptuales de los autores que consideramos en el capítulo I. Nos referimos, en primer lugar, a la distinción entre *empresa* y *hacienda* de Weber (2013), en segundo lugar, a la noción de *estilo de manejo* de van der ploeg (1992).

Respecto al primer concepto, para abordar la lógica con la cual se comprende la gestión de la unidad, tomamos la distinción planteada por Weber (2013), *empresa* y *hacienda*. A diferencia de la primera, en esta última existe una escasa diferenciación con la familia. Por ello, la toma de decisiones no está orientada por los parámetros estrictos capitalistas de remuneración de los factores productivos y obtención de la tasa media de ganancia, sino que intervienen otros parámetros extra económicos.

En esta dimensión presenta dos extremos: uno, que denominamos "familiar" y otro "individual", teniendo en cuenta los siguientes aspectos que relevamos en las entrevistas: a) consideración del patrimonio (individual o familiar); b) obtención y distribución de ganancias (si recibe lo correspondiente por su aporte de factores o responde a otros criterios); c) desarrollo de proyectos propios o resignación de estos, a partir de priorizar la explotación familiar.

En cuando al segundo concepto, a fin de analizar el manejo de la producción, recuperamos el planteo de van der ploeg (1992) quién diferencia entre *un estilo de manejo* más *autónomo* (o *tradicional*) y otro más *cientificado.* En este último, la producción agropecuaria está orientada por parámetros científicos, e implica una incorporación de

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

tecnologías y conocimientos generados externamente a la explotación y la familia. Además, le otorga una mayor valoración del acceso al asesoramiento técnico y a información especializada, por lo que, la toma de decisiones está orientada por criterios técnicos.

En nuestro caso, diferenciaremos entre un manejo *tradicional*[61] y otro *cientificado*, según como se presenten los siguientes aspectos que relevamos en las unidades de la muestra: a) con qué modelos productivos trabaja (heredados o adoptados), y cuáles son las percepciones sobre las formas tradicionales vs. las nuevas; b) cuál es el rol de conocimiento experto/profesional en la producción propia (si incorpora conocimiento de profesionales y en qué áreas); y las percepciones sobre lo profesional y los profesionales en el sector.

Recuperamos, además, teniendo en cuenta lo planteado por otros autores sobre el espacio agrario pampeano, el modo en que los actores construyen su espacio de vida y trabajo, con qué nivel de proximidad o separación, y qué lugar ocupa la producción agropecuaria en su proyecto vital. Para ello consideraremos, al interior de cada tipo de lógica, cuál es el perfil de los actores, construido en base a los siguientes aspectos relevados:

1) Diferenciación entre espacio de vida y trabajo: a) residencia (planteada en relación a la explotación: dónde tiene su vivienda permanente y cómo decidió, o porqué, vivir allí; si siempre vivió allí; dónde pasó su infancia en términos de residencia; si hubo cambios, cuándo y porqué); b) dónde transcurre su vida (dónde realizan las principales actividades cotidianas la persona y su familia; dónde realiza las principales actividades que implican la gestión cotidiana de la explotación); C) dónde consume e invierte (aspectos generales de consumo e inversiones personales y vinculadas a la explotación, como compra de insumos, venta de la producción, acopio, etc.);

2) El lugar de la producción en el proyecto vital: si tiene otra fuente de obtención de ganancias, si es así, porqué la busco: para sostener a su familia y poder continuar en la producción, o para desarrollarse en otro espacio por fuera de la explotación; la percepción sobre su continuidad (o no) en la producción (la propia y la de su familia).

Finalmente, consideramos también incluir una serie de elementos vinculados a las percepciones que los actores tienen sobre el sector y sus transformaciones, y sobre su posición, en relación a otros actores con los que comparten el espacio agrario.

En el siguiente gráfico N° 4 se presenta de qué modo se distribuyen los casos según las lógicas. En una primera lectura, se puede señalar que se presenta una tendencia a una

[61] Aclaramos que proponemos la categoría de *tradicional*, en tanto sintetiza un manejo anclado en lo histórico, la continuidad y la acumulación (junto a su reformulación) de saberes a través de las generaciones, no considerando de ningún modo en un sentido de “atraso”, con el que se suele asociar al término.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

mayor relevancia de las lógicas *individual-cientificada*, pero en coexistencia con otras más cercanas a las *familiares-tradicionales*.

Gráfico 4 Distribución de los casos de la muestra según las dos dimensiones del manejo de la producción

Manejo de la producción \ Mando de la empresa	Familiar	Individual - limitado por lo familiar	Individual
Tradicional	23 22	29 19	
Tradicional con elementos cientificados	28 20 21	15 26 10 11 14 52 42 36	12 33 30
Cientificados			16 13 5 6 7 4 8 9 58 43 41 39 1 2 34 35 17 18 40

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el gráfico nº 4, en la distribución de los casos, no todos coinciden exactamente con las dos dimensiones planteadas. Sin embargo, a modo de síntesis presentamos tres tipos de lógicas, en cuyo interior señalaremos, cuando corresponda, la existencia de casos diferenciables o, de resultar necesario, dividiremos la exposición en subtipos.

Antes de presentar las tres lógicas planteamos, al igual que con la estructura de relaciones sociales, su correspondencia con las variables estructurales *tamaño* y *actividad productiva*. En el cuadro N° 29 se sintetizan los datos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 29 Tipos de lógicas en el manejo de la producción, según actividad productiva y tamaño en la muestra

	Perfil productivo (orientación predominante)			Tamaño
	Ganadero	Mixto	Agrícola	Estrato en ha (50% central de los casos)
Familiar-tradicional	3	2		110-306
Intermedia	5	2	3	500-700
Individual-cientificada	1	6	16	1000-7000

Fuente: Elaboración propia

En el análisis de conjunto entre tipos de lógicas y el tamaño, si consideramos el 50% central de los casos, vemos como esta variable es fundamental para diferenciar entre los diversos modos de comprender la producción. En los estudios, que recuperamos en el apartado inicial del capítulo, también encontramos que, en general, los autores indican el tamaño en la caracterización de los tipos de actores con diversas lógicas. En nuestro caso vemos que, lo que denominamos lógica *familiar-tradicional* se articula en las unidades más pequeñas de la muestra, siendo en estas, en las cuales se entiende la producción de un modo colectivo entre familiares, y basado en el saber que poseen por la experiencia. Mientras que, a medida que aumenta el tamaño, la presencia de una lógica más cientificista e individualista va ganando espacio entre los sentidos que, los diferentes actores, le asignan a la producción.

Sin embargo, teniendo en cuenta que la muestra no es representativa, también queremos señalar que hallamos casos con tamaños dispares que presentan una misma lógica, sobre todo en la de tipo *individual-cientificada* (que la componen tanto unidades de menos de 200 ha como de más de 10000 ha).

Respecto a la actividad productiva, hallamos una fuerte asociación entre lógicas más tradicionales y familiares con la actividad ganadera y mixta, mientras que, a medida que crece la presencia de la agricultura, combinándose con la ganadería o predominando como actividad, los elementos científicos tienen más relevancia. Así, puede indicarse que el avance de la agriculturización se vincula también al avance de una lógica que comprende de un modo más científico la producción, mientras que la ganadería, al menos en nuestros casos, parece mantener un anclaje en el saber construido por la experiencia y el manejo familiar de la unidad.

A continuación, presentamos cada tipo de lógica a partir de estas dos dimensiones. Luego incluiremos, en su descripción, otros aspectos vinculados a los perfiles y a las percepciones de los actores al interior de cada una.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

2.1 La lógica familiar -tradicional

A esta lógica la hallamos presente en cinco de las 38 explotaciones. Si bien en los casos concretos presentan algunas variaciones, en general, todos los casos tienen centralmente las características que componen esta lógica. La misma se basa, por un lado, en una gestión con escasa separación entre empresa y familia, donde la prioridad de cada uno de los miembros es el colectivo, la familia y la explotación en conjunto, por sobre los proyectos y los recursos individuales. Por el otro, un manejo de la producción anclado, principalmente, en las formas en que, desde varias generaciones, se resuelve el trabajo, siendo el saber construido “en el hacer” el conocimiento con mayor legitimidad (aunque no implica que no incorporen otros).

Sobre las cuestiones de la forma de gestión, se evidencia la centralidad que tiene "el campo familiar" frente a sus proyectos individuales, tanto de trabajo, como de formación, e ingresos monetarios. Por un lado, se trata de personas que no realizaron estudios secundarios, o lo hicieron en escuelas agrotécnicas, y que su formación está centrada en la práctica cotidiana en el "campo". Sus horizontes de formación siempre estuvieron signados por las necesidades del trabajo en el establecimiento familiar. Incluso en uno de los casos, los hijos que accedieron a una educación superior, en otras áreas no agrarias, regresaron a trabajar con los padres cuando estos requirieron de un mayor aporte de mano de obra.

En otros casos, aunque ampliaron sus proyectos (estudiando, alejándose del establecimiento familiar, etc.) ante algún inconveniente regresaron a ocupar “su lugar” en la explotación de los padres. Algunos entrevistados lo planteaban del siguiente modo:

> Terminé el colegio agro técnico y me fui a estudiar, pero no me gustó estudiar, y como tenia posibilidad de trabajar en algo que me gustaba (S.C empresario 48 años, EAP 21).

> Me fui a estudiar a Buenos Aires, no terminé. Tuve una hija y volví, y estaba sin trabajo así que retomé el vínculo con el campo de la familia (B.F productor 41 años, EAP 28).

> Mi hermano tiene 52, hizo la primaria y luego fue a estudiar al industrial de Junín, pero dejó y se volvió al campo. Tiene dos hijos que estudian en Buenos Aires, pero nada que tenga que ver con el sector. Yo soy el más chico, y solo hice la primaria en una escuela rural. Dejé de estudiar y desde entonces trabajo en el campo (J.F, 55 años, EAP 20).

> Los dos [hijos] tienen otras profesiones, pero hace 9 años que dejaron porque necesitaba ayuda, y les convenía más el campo. Ellos trabajaron desde chicos ayudando en el campo, después se fueron a estudiar, volvieron y empezaron a trabajar cada uno en lo suyo, pero colaborando de vez en cuando, después dejaron y empezaron a trabajar solo en el campo (K.P productor 60 años, EAP 23).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

A diferencia de otros casos que veremos luego, para estos entrevistados el trabajo agropecuario parece resultar el único camino laboral, tensionado solamente por las posibilidades de estudio (que algunos no tuvieron y otros debieron abandonar en pos de sostener el emprendimiento familiar). En parte, estas decisiones son justificadas en que el "campo" es su "esencia", lo que "son", lo "que saben hacer", tal como señalan algunos de los entrevistados:

> Podría haber estudiado un poco más, eso quiero que lo hagan mis hijos, yo les insisto para que sigan. Pero yo qué iba a hacer, lo que hago desde que nací: estar todo el día en el campo, atrás de todo, ahora ya no sé qué otra cosa (Z.J productor 45 años, EAP 22).
> Y viste los de campo campo, somos todos así, medio parecidos en que nos sacas de acá y no sabemos qué hacer, [risas] que se yo, yo lo veo así, que en esto nacimos y de acá nos llevará cuando se llegue su momento (J.F, 55 años, EAP 20).

Sobre la cuestión de los ingresos, lo que marca la centralidad de la producción familiar es que la percepción de las ganancias de cada miembro está supeditada al objetivo del mantenimiento de la explotación y del grupo en conjunto, en tanto existe un patrimonio que es "familiar". Este objetivo prima por sobre el cálculo individual de aporte de recursos y tiempo de trabajo. Sobre este aspecto, los entrevistados se expresan claramente al referirse a cómo trabajan y atraviesan los momentos complicados para el sostenimiento de la explotación: "acá se hace todo en familia, así somos y nos mantuvimos en el tiempo" (K.P productor 60 años, EAP 23);

> En el 2002 lo empezamos a trabajar a full otra vez porque empezaba a bajar un poco el agua, en la inundación solo 33 hectáreas quedaron afuera del agua). De a poquito empezamos a levantar el campo entre todos. Tener trabajos afuera nos permitió mantenernos a flote en ese momento (P.F productor padre 67 años, EAP 28).
> Mirá después de la inundación, y cuando se fueron los muchachos que hacían el tambo, fuimos levantando otra vez el campo, todos [énfasis en la voz]: mis viejos, mi hermano, mis hijos, mi mujer, todos pusimos esfuerzo para ponerlo de pie otra vez. En los noventa no valía nada lo nuestro, el 1 a 1 era una mentira para nosotros. Creo que ahí sobrevivimos porque éramos una familia, éramos los cuatro, eran otros costos, te achicabas y vivías. Lo que pasa que retrocediste porque no avanzaste, te quedaste (J.F, 55 años, EAP 20).
> Trabajar en sociedad el campo se fue dando solo, porque por ahí llegan los chicos con la idea de trabajar de lo que estudiaron, pero por ahí no da, entonces el campo es lo que uno tiene y es de todos, así lo trabajamos, juntos (K.P productor 60 años, EAP 23).
> Mi idea es dedicarme más de lleno al campo, pero tengo un trabajo seguro en la municipalidad, con todos los beneficios sociales por la nena. Es la única manera de no tener que sacar todo de ahí, porque si no alcanza para mantener el campo. Mi viejo trabaja en [nombra la institución pública], también para aliviar un poco la carga. Tener trabajo afuera es lo que nos permitió salir en otra época (B.F productor 41 años, EAP 28).

Para ilustrar esta asociación entre familia, patrimonio y equipo de trabajo, en los siguientes fragmentos de esta entrevista, se puede observar como la esposa de uno de los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

productores, define a la familia de su marido a partir de que poseen “su lógica de trabajo”, conjunto, muy “cerrada”, frente a otros que no pertenecen a ella[62]:

> A mí me encanta el campo, pero ya estoy grande para trabajar, además la familia de ellos [se refiere a la del marido] es un circulo muy cerrado, tienen sus códigos es difícil poder aprender a manejarte, así funcionan y no dejan ni ayudar (esposa, productor, EAP, 20).

> [el marido sobre este comentario de la esposa señaló] Yo la entiendo, pobre, es que nosotros es toda una vida, generaciones que hacemos todo juntos, y de nuestra manera (J.F, 55 años, EAP 20).

Entonces, podemos señalar como, en esta forma de gestión, si bien existe una orientación respecto a la obtención de ganancias (además producen para el mercado externo, es decir, se hallan insertos en una economía plenamente capitalista) la misma se ve limitada o matizada por la conservación, sostenimiento del patrimonio considerado en términos “familiares”. Esto se evidencia de diversos modos: cómo consideran el patrimonio, de qué manera obtienen las ganancias individuales (o al contrario, las sacrifican para sostener la producción), o el buscar otras opciones laborales, solo para obtener un ingreso que “alivie” los retiros de dinero generados en la explotación familiar.

Por otra parte, sobre el manejo de la producción, la explotación se articula sobre una forma más artesanal, en el sentido de que no está asociada a un cálculo estricto y la utilización de un conocimiento experto exclusivamente. En este sentido, tiene cierto grado de "informalidad" en tanto se estructura sobre la base de "como se hacen las cosas desde siempre". La tradición es la que provee la seguridad que necesitan para los procedimientos y prácticas productivas. Sin embargo, no significa que todo se haga del mismo modo, o que no hayan incorporado formas de producción y gestión más novedosas. Las practicas históricas se combinan y/o tensionan con otras recientes, que provienen tanto de los requerimientos de rentabilidad (y por tanto de sostenibilidad de la explotación agropecuaria) tanto del mercado, como del Estado, que mediante la aplicación de nuevas legislaciones o controles redefine las practicas, sobre todo de gestión, de estos productores. Para este tipo de actores estos aspectos de redefiniciones se incorporan, en distinto grado, con cierto nivel de tensión sobre sus conocimientos afianzados a lo largo de la historia familiar.

Un indicador de este planteo es su visión sobre el saber profesional agronómico. Sobre este punto, es interesante como los entrevistados destacan la importancia de los

[62] Cabe aclarar que, si bien los familiares de los productores que no participan directamente en la explotación no eran objeto central de las entrevistas, tal como planteamos en el capítulo II de esta tesis, en nuestro relevamiento incluimos a otros actores, y consideramos que resulta interesante incorporar algunas de estas “voces” que pueden servir para ampliar o complejizar el análisis.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

conocimientos "heredados", construidos a partir de la experiencia de las distintas generaciones en contacto con la producción directa.

> Sobre los profesionales me parece re bién, tal vez los más jóvenes que aun no tienen tanta experiencia en el campo bueno, pero los más grandes sí. Tampoco me largo de cabeza a lo que me dice el ingeniero, primero miro mis números y si me da para hacerlo lo hago (K.P productor 60 años, EAP 23).

> Nosotros nos manejamos como sabemos. Solamente contratamos un veterinario para el seguimiento de los animales, pero es un asesoramiento puntual (B.F productor 41 años, EAP 28).

> Para estar actualizado, por lo general miro los canales rurales, después las charlas con los ingenieros de la ciudad en las semilleras, en las agronomías. Lo que más busco o me interesa, es el tema de precios. Otra cosa es que por medio de FAA e INTA estamos en un emprendimiento de cambio rural para cerdos, y ahí si nos asesoran sobre el tema de salubridad e higiene (T.F 58 años productor hermano, EAP 20).

Las generaciones más jóvenes, a diferencia de otros jóvenes relevados en la muestra, son "respetuosos" de las formas "tradicionales" de manejo y trabajo en las explotaciones. Se incorporan "respetando" la formación como trabajadores y en etapas, y valoran esta forma de adquisición de las competencias.

En este sentido, esta incorporación de los jóvenes se da por medio de una serie de etapas, es decir, que en la mayoría de los casos las nuevas generaciones se van sumando paulatinamente al trabajo, cumpliendo las distintas tareas que van desde la asistencia en actividades manuales a las de gestión y dirección[63]. Así lo relatan dos de los entrevistados:

> A pesar de que éramos chicos tomabas decisiones, pero bueno fue normal, sino más que nada para que mis viejos dejaran de hacerse cargo de los papeles, pero no es que les quitamos nada… ponele que a los 30 míos ya me había hecho cargo de los papeles ponele…mis viejos seguían participando, pero yo me dedicaba a los papeles no porque alguien los hiciera mal pero bueno dividíamos el trabajo, capaz que mi hermano se dedicaba a otras cosas (J.F, productor, 55 años, EAP 20).

> Yo terminé el colegio agro-técnico y me fui a estudiar, pero no me gustó estudiar, y como tenia posibilidad de trabajar en algo que me gustaba así que me fui directamente al campo todo el día junto con mi viejo. A los tres o cuatro años me dejó con las maquinarias solo. Con mi el hijo pasó lo mismo, fue a estudiar, no le gustó estudiar, se volvió le dije que tenía que trabajar, ¿dónde? Y conmigo ¿a dónde sino? (S.C empresario 48 años, EAP 21).

[63] Solo en algunos casos de este tipo de explotaciones, esta escalera se ve saltada porque aparece la necesidad de que los padres que los hijos se involucren en la unidad (cuando estos tienen otros proyectos o actividades) como es el caso de la unidad 26, donde los dos hijos se dedican a otras profesiones y el padre necesitaba que trabajen con él, así que conformaron una sociedad de hecho; otro es el caso de la unidad 21 en la que el padre asumió un cargo público y dejó al hijo al frente de la empresa de prestación de servicios (que es su principal ingreso) y de la explotación.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En épocas pasadas, en cambio, la forma de ir accediendo a la dirección, y más tarde a la propiedad era a través de una serie de etapas o momentos. De modo que existían una serie de espacios y trabajos que los hijos (varones) debían ir realizando para dar cuenta de que estaban preparados para acceder, finalmente, a la conducción de la explotación.

Hasta aquí señalamos aspectos de las dos dimensiones centrales para el análisis de las lógicas. Complementamos esta descripción incorporando algunos elementos de los perfiles y de las percepciones, que consideramos que afectan a la caracterización de los tipos de actores en el agro.

Perfil de los actores

Respecto a los perfiles, en primer lugar, cabe mencionar que este grupo posee menos de 500 ha, sus miembros no son profesionales (ni los titulares, ni otros miembros de la familia lo son), y conviven al menos dos generaciones en el manejo y el trabajo: de más de 70 años y de más de 40 años; en otros casos también coexisten estas dos generaciones, junto a otra (de jóvenes de menos de 30 años).

En segundo lugar, mencionamos que los productores, con esta lógica *familiar-tradicional,* articulan sus proyectos de vida y de trabajo en espacios cercanos. Si bien no coinciden con el extremo de un tipo completamente fusionado, el espacio de trabajo sigue manteniendo relevancia a la hora de estructurar los proyectos de vida y familiares. Además, la proyección en la actividad es mantenerse en el sector (porque es lo que “son” y lo que “saben hacer”), pero la misma no se presenta como posible para sus hijos.

De esta caracterización surge que se trata de un actor cercano a la figura histórica del “chacarero” (Balsa, 2006), en tanto el cambio de patrón de residencia ha influido en la deconstrucción de esta lógica, pero conservando algunos de sus rasgos, referidos a la centralidad de la producción en la construcción de sus identidades. En este sentido, consideramos que este actor mantiene la construcción de sus “redes de dialogo” asociadas al espacio de trabajo, como plantea Sili (2000) para los productores de “campo”, aunque no de un modo completo, y se aproximan a lo que Albadalejo (2006) denomina una mediación de tipo “tradicional”, en términos de que la familia, asociada a un proyecto agropecuario, es determinante para la conformación de las dinámicas de las otras esferas de la vida.

Como afirmábamos anteriormente esta estructuración centrada alrededor del trabajo agropecuario se evidencia, en primer lugar, en la elección de la residencia permanente. Si bien en ninguno de los casos analizados residen en los establecimientos agropecuarios, a diferencia de los otros casos de la muestra, esto indica un cambio de patrón de residencia que es relativamente reciente (no más de dos décadas).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Actualmente, los productores residen en los pueblos más cercanos a las explotaciones o ciudades cabeceras del partido, y entre las principales motivaciones para cambiar el patrón de residencia cuentan las inundaciones, los problemas para acceder a servicios básicos, acentuados cuando formaron sus propias familias. En los establecimientos, en cambio, mantienen las viviendas y las utilizan diariamente, los fines de semana o por temporadas breves.

El trasladarse al pueblo o la ciudad fue percibido como una mejora en la "calidad" de vida, pero a la vez con cierto desarraigo, ya que el "campo" resulta un lugar de referencia central en la construcción de sus vidas e historia familiar.

En muchos casos, si bien abandonaron la residencia rural, la cambiaron por el lugar urbanizado más próximo a los establecimientos. Por ejemplo, el entrevistado de la EAP 23, el lugar que eligió es un pequeño pueblo cercano al campo, el cual resultó una opción intermedia que contemplara mantener ciertos rasgos de la vida rural (como calles sin asfalto, pocos habitantes, sin medios de transportes urbanos, etc.) y otros de la urbana (acceso a servicios básicos, otro tipo de vivienda, escuelas primarias y secundarias para sus hijos, mejor comunicación con ciudades más grandes).

Otros productores, viven en las ciudades, pero tanto la elección de esta o la ubicación dentro de la misma, estuvo condicionada por la proximidad o accesibilidad respecto al establecimiento. En los siguientes fragmentos, los entrevistados indican como perciben la cuestión de la residencia actual y su vínculo con la vida en el campo:

> Vivimos siempre en el campo hasta que me casé y me fui a Junín. El primero que se fue a vivir a Junín fue mi hermano que se casó antes. Mis padres tenían una casa para ese entonces en Junín pero que la usaban a veces, como fin de semana o cuando iban para allá. Cuando me casé me fuí a vivir a la ciudad, pero busqué la zona que me quedara cerca para llegar fácil, también que me alcanzara la plata [se refiere al valor de la vivienda] (risas) (J.F, 55 años, EAP 20).

> Vivir acá [se refiere a la localidad de Junín] es mucho mejor, aunque ya tenemos problemas de ciudad grande (seguridad, transito) que acompaña la situación general del país, y eso está cambiando lo que uno valoró siempre que es vivir distinto (S.C empresario 48 años, EAP 21).

> Mi mujer es maestra jubilada, no le gusta el campo, por eso no vivo en el campo, porque si no, si estaría solo yo si viviría. Para mí no es sacrificio vivir, porque hay luz, cable, no tenés patrón, si querés comprar algo te venís al pueblo. Estas como en el pueblo (Z.J productor 45 años, EAP 22).

De este modo, lo que los caracteriza en términos de perfiles es el hecho de que se trata de productores pequeños, no profesionales, que, si bien no residen en el establecimiento, el mismo mantiene una relevancia en la estructuración de su vida cotidiana.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Percepciones de los actores

Abordaremos las percepciones de los mismos actores, entre los que se presentan algunos rasgos similares en términos de la consideración de las características del sector, su lugar y el de los otros, y sus perspectivas a futuro dentro de este.

Respecto al modo en que caracterizan al sector, los mismos destacan las transformaciones de índole tecnológica (en términos de "avance") pero junto a una visión negativa vinculada al cambio en los entramados sociales (espacios de sociabilidad acotados, el carácter personal de las relaciones sociales entre los actores agrarios, la desaparición de tradiciones y la aparición de nuevos actores desconocidos).

> La gran evolución fue la siembra directa y la soja transgénica, va todo, porque hoy ya todo es transgénico, luego la genética, los fertilizantes, y demás, pero no acompañado por las reglas claras. Estos años avanzar, se avanzó [se refiere a su situación particular], ponele no tanto como los que hicieron soja, pero bueno además nos castigaron las inundaciones, pero bueno igual haciendo lo que hacemos vamos más atrás (J.F, 55 años, EAP 20).

> Yo creo que cuando éramos chicos teníamos más contactos con los otros, compartíamos en esa época. Hoy esos son abogados médicos, muchos ya no están en el campo, otros no siguieron, desaparecieron muchos de esos productores, con algunos seguimos teniendo más relaciones, pero de vecino no de compartir como en aquella época. Cuando era chico se hacían bailes en un pueblo o partidos de futbol para encontrase con los vecinos (Z.J productor 45 años, EAP 22).

> Antes había más relaciones porque había más gente [se refiere a lo que él denomina el “campo”]. Antes se hacían bailes en la casa de tal y había un montón de gente que iba a la casa de alguien. Ahora sigue habiendo bastante relación entre los productores, y se juntan mucho en las charlas de algún producto. Ahí se encuentran, intercambian información, los ves de grupitos de 8 o 10 que son afines, del mismo rubro. Las familias entre si ya no se juntan. Al interior de la familia cambió porque queda muy poca gente en el campo, que viva allí o en los pueblos del partido, hay mucha gente que no sigue, antes la gente se auto-abastecía con el campo con eso vivías ahora no se puede (S.C empresario 48 años, EAP 21).

Por otro lado, en términos de definiciones, se reconocen como "productores chicos" o "productores familiares", en el sentido de que trabajan con otros familiares y esto resulta central en el desarrollo de la producción. Sin embargo, esta referencia como "productor familiar" no se encuentra anclada en la idea de la "agricultura familiar" como sujeto en el agro. Como señalan algunos de los entrevistados respecto a cómo se definen: “nosotros somos de los más chicos, que hacemos todo entre nosotros [se refiere a la familia], somos medio raros hoy en día” (K.P productor 60 años, EAP 23); “somos familiares, chicos, ya muchos como nosotros no hay” (J.F, 55 años, EAP 20) “somos productores familiares, pero no es lo más común, vas a encontrar más de otro tipo” (S.C empresario 48 años, EAP 21).

En referencia a esta definición podemos señalar a quiénes se identifican y con quiénes se diferencian en el sector. Por un lado, su insistencia de tamaño “pequeño”

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

(aunque es una categoría discutible respecto a otros actores aun más pequeños en el agro) implica un distanciamiento con otros, los actores más "grandes" del sector, un término referido tanto a los “estancieros” como a los “pools”.

> El tema del contrato de alquiler es otra cosa, yo siendo un productor de 100 ha tendría que poder alquilar unas 50 o 100, habría que poner un tope porque no podés competir con esa gente, a nosotros nos han ofrecido cerrar el tambo y una plata para quedarme en mi casa tranquilo mirando televisión, pero nosotros no queremos, queremos seguir luchando… eso me enseñaron mis viejos y, sino que les enseño a mis hijos si me ven sentado tranquilo ellos van a estar más (J.F, 55 años, EAP 20).

> El propietario de la tierra es el que mejor esta. Si lo alquilas sacás más plata que produciendo, en mi caso por ejemplo él va a sembrar pero ya no es la fecha optima (porque allí está en la estancia) […] mirá el negocio de ellos [se refiere a lo que denominan pools] es que van y vienen, no te dejan nada acá y se van. Pero es así, esa es la forma que lo hacen, así son las cosas (Z.J productor 45 años, EAP 22).

> A mí no me joden tanto, pero ves que vienen y van, que es gente que no es de acá, están un tiempo y después chau, así se manejan en todos lados por lo que sé (B.F productor 41 años, EAP 28).

Asimismo, a lo "familiar" lo consideran como una situación de "anomalía" en el sector, en tanto consideran que el manejo a partir de lo familiar no abunda en un agro que consideran más formal y empresarial. Por el otro, la referencia a la relevancia que tiene "ser su propio jefe" o la opción de trabajar en el campo familiar para "no tener jefes" refiere también a la proximidad que sienten respecto a la condición de un trabajador (sería la otra opción que tendrían y que casi resisten) pero, manifestando a la vez, el "deseo" de no resultar un asalariado. En este sentido, las opciones de trabajo asalariado, a diferencia de otros casos, no parecen resultar mejores en términos de trato, desarrollo y remuneraciones, aspectos conocidos por ellos mismos porque se emplean, o se emplearon, o lo hacen sus familiares. La "independencia", a pesar de la inestabilidad que experimentan, parece resultar un valor más importante.

Pero mas allá de estas diferenciaciones con los asalariados y resaltar la independencia, un elemento con el cual se definen es el trabajo (versus una actitud rentística). Al respecto, los entrevistados encuentran su identificación oponiéndose a otros tipos de actores que viven de la renta o que gestionan todo sin trabajar.

El otro elemento que incorporamos es el modo en que plantean las perspectivas hacia el futuro. Sobre esto reconstruimos dos situaciones: la propia, y con respecto a los hijos.

Sobre la propia situación, en general, el planteo es mantener lo que tienen, que pareciera resultarles complicado en el actual contexto. La persistencia es planteada como difícil pero, a la vez, lo único posible por su vínculo con el trabajo agropecuario, como señala el siguiente entrevistado:

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Yo algunas veces cuando se me traba la cabeza, digo: ¿si vendo todas las máquinas, con los tractores y todo, me compro tres departamentos y los alquilo? Me pago toda la siembra y a fumigar, y no tengo que tener empleados, y no tengo que andar renegando atrás de las máquinas, si se rompe algo, pero bueno.
> **[entrevistadora] ¿Por qué no lo haces?** Porque tampoco me voy a quedar acá en mi casa sentado (S.C empresario 48 años, EAP 21).

En el caso de lo deseado para los hijos, los planteos parecen indicar una desestructuración de la producción en base a la familia, y de modo colectivo. En este sentido, se resalta que preferirían que continuasen si ellos pudieran darles en herencia una producción de mayor escala; que los hijos hagan un "uso" del campo diferente, como algo "extra", complemento de su ingreso obtenido por un salario. La situación más próxima a la continuidad es el deseo de que alguno de los hijos mantenga un vínculo con el "campo" familiar, pero incorporando otros ingresos o expandiéndose.

En todos estos casos lo que se destaca es que, si bien existe un anclaje profundo con la actividad agropecuaria, el establecimiento familiar, que resulta lo que "ellos son" no se percibe como una situación sostenible para todos los integrantes de las nuevas generaciones. Esto se refiere tanto a aspectos de las ganancias que se obtienen y la capacidad de consumo, como por lo "sacrificado" que es el trabajo en el campo.

Respecto al futuro de los productores se advierte una tensión entre la identificación de los padres con el trabajo, y lo que desean o consideran conveniente para los hijos. Por ejemplo, un productor, refiriéndose al trabajo del tambero, señala que: “No me gustaría que ningún familiar [se refiere a los hijos] haga ese trabajo porque es muy esclavo, igual nosotros también, trabajamos los 365 días del año” (S.C empresario 48 años, EAP 20). Otros señalaban:

> Me gustaría que mis hijos sigan. Que los otros acompañen al que está, que busquen su futuro en otros lados porque no da para tanto, si fuera más grande me gustaría que trabajen en el campo, si ellos lo quieren vender bueno, pero yo les trato de inculcar que lo sigan… pero bueno… yo me imagino como mis viejos, con 80 años yendo al campo, pero trabajando menos, pero yendo (Z.J productor 45 años, EAP 22).

> Lo que tengo es que puedo hacer lo que me gusta, en el lugar que querés, pero miro los números y esto es perder plata… es como que me dan ganas de vender todo. A veces pienso vender todo, es como que tengo que tomar una decisión. Pero decí que esta mi hijo, pero no sé si quiero que siga así. Tendría que ver de reestructurarme, ¿qué es? Achicarme (S.C empresario 48 años, EAP 21).

Este discurso por parte de los padres es resignificado también por parte de los hijos. En las entrevistas a algunos de los hijos de los productores se puede observar la necesidad de encontrar sus propios proyectos, tanto como una forma de independencia como por el hecho de que existe un panorama complicado para el sostenimiento de las explotaciones a futuro. Esta situación abre un interrogante (que excede las posibilidades

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de esta tesis) sobre el futuro de estas unidades productivas, con las lógicas tal como las vienen desarrollando, y la forma de organizar el trabajo, entre otras cuestiones.

> Yo quiero dedicarme a hacer esto toda la vida. Mi proyecto es inscribirme como dueño de todo lo que tengo [los animales], y empezar mi propio camino vinculado al campo. Me gustaría una vez que tenga armado hacer otra cosa también porque tener todos los huevos en una misma canasta no es bueno… no, no sé qué veré… (R.C trabajador dirección familiar 22 años, EAP 21).

> Igual la idea es independizarnos, con este amigo hacer algo propio, mantener lo familiar, pero poder ir ampliando lo personal porque también por ahí se dificulta después lo de los papeles, ponele para pedir un crédito no figuramos en nada (B.F productor 41 años, EAP 28).

Lo señalado anteriormente, resulta en una paradoja, en tanto que al tratarse de productores "chicos" encuentran un panorama incierto respecto a que en el futuro todos puedan continuar "viviendo del campo" pero, al mismo tiempo, la dispersión de los proyectos de cada integrante de la familia es un factor que pone en peligro su continuidad.

2.2 Las lógicas intermedias

A la lógica intermedia la componen diez de las 38 explotaciones. En esta lógica se da un mayor grado de incorporación del conocimiento experto frente al tradicional, pero sin rechazarlo y, a la vez, sin darle un lugar central, haciendo un manejo de la explotación de un modo más próximo al empresarial.

En general, los productores aquí considerados tienen un manejo signado por una mentalidad más empresarial, que se expresa en una visión del patrimonio más de tipo individual, y no tanto familiar, repercutiendo esto en las formas en que se manejan las ganancias e inversiones. Para señalar este aspecto, presentamos los siguientes fragmentos de entrevistas en los que se evidencia esta forma de manejo, incluso indicado como un modo construido de manera diferente a las generaciones anteriores:

> A diferencia de mi abuelo que siempre le compraba en el mismo lugar, yo hoy agarro diez proveedores**.** Agarro le digo, bueno yo necesito estas diez cosas, pasame la cotización de estas diez cosas cada uno, yo hago una tabla comparativa de precios y si vos me vendes más barato, te compro esto a vos, esto a vos, esto a vos... no me caso con nadie en las compras (A.R 30 años, EAP 15).

> Si hay algo que no me gusta, y no te hablo o sea laboralmente, o sea técnicamente de trabajo, si me molesta algo como persona por ahí veo, como te lo he dicho en casi toda la charla, me molesta más algo como persona, por más que el laburo lo haga bien, si va a crear un mal ambiente de trabajo, chau ándate a otro lado (T.P 49 años, EAP 10).

Pero también encontramos matices, de algunos actores que "apuestan" a lo familiar, pero que no pueden sostenerlo porque los otros actores de la relación no tienen el mismo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

sentido de compromiso personal. Por ejemplo, el siguiente entrevistado lo plantea de este modo:

> Yo antes de buscar este contratista le dije a mi primo que él tiene cosechado que es que me hace de asesoramiento, si quería ir a cosechar, pero como él ya tenía destinado un montón de compromisos me dijo que no. Pero yo prioricé también laburar con mi primo, antes que con otro (A.R 30 años, EAP 15).

En tanto, el proceso de individuación es mayor respecto a los productores presentados en el apartado anterior. Este aspecto se observa, entre otras cuestiones, porque la mayoría combina la producción agropecuaria con otras actividades (profesionales u emprendimientos en otros sectores). En este sentido, su horizonte laboral no depende exclusivamente de la producción agropecuaria, pero no por una cuestión de incorporar otros ingresos a la familia, sino como parte de su desarrollo personal. Sin embargo, ello no implica que la producción agropecuaria resulte una inversión más, sino que tienen un anclaje importante en la actividad.

El manejo del dinero es a partir de una distribución de cada miembro de forma individual, pero con la perspectiva de mantenimiento del conjunto, y de la explotación, prestando especial atención a las reinversiones para el mantenimiento y mejoramiento de la explotación agropecuaria.

En este sentido, para estos actores, una mayor individuación y una lógica más empresarial se encuentra matizada por tres cuestiones (que nos hacen considerarlos dentro de una lógica intermedia). En primer lugar, los empresarios son capaces de resignar parte de la ganancia, aportar más de lo que reciben o realizar algunos “sacrificios” en pos de mantener la explotación. Por ejemplo, como señalaban algunos entrevistados regresaron a sus ciudades natales porque “el campo estaba solo” (al fallecer el padre y perder esta conducción), o que tienen un hermano que vive en otra ciudad pero que pone dinero para sostener la producción (sin recibir compensación) “cuando las papas queman”, o que aportaron trabajo sin recibir retribución para “levantar el campo”, luego de alguna crisis.

En segundo lugar, lo heredado o lo conocido tienen un peso muy fuerte para limitar el cálculo. En este sentido, priorizan las asociaciones o el trabajo con familiares o amigos, aunque “no les convenga” en términos de obtención de máximas ganancias o beneficios. También apunta a mantener la compra o venta en los espacios locales, con proveedores con los que tienen vínculos desde hace mucho tiempo.

En tercer lugar, un aspecto central para considerar la lógica intermedia es el rol que le asignan al conocimiento experto. En general, se trata de personas que valoran este tipo de saber, y en particular, de los profesionales en el sector, pero matizada por la “adecuación” de lo que “conocen” teniendo en cuenta lo construido por la experiencia. Sin embargo, las nuevas generaciones que participan en las unidades están más dispuestas a incorporar nuevos conocimientos provenientes del asesoramiento profesional.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre la cuestión del saber en el que basan su trabajo, incorporamos fragmentos de entrevistas en los que se reconstruyen los tipos y las formas de acceso al conocimiento, que combina tanto el construido en la práctica como el experto. Y el modo en que se incorporan estos saberes, tanto por asesoramientos externos como adquiridos en espacios de sociabilidad local (redes de amigos profesionales, asesores de cooperativas o empresas locales, capacitación de entidades locales, remates). Según el tipo de actividad y partido, los entrevistados se refieren a algunos de estos espacios locales:

> En esos remates vas a asesorarte un poquito, cómo están, cómo se trabaja, qué se vende, cómo se hace para el mantenimiento de genética, los valores, cuánto vale una vaca buena, un toro bueno. En esos remates te encontrás con toda la gente del sector y de la zona. Si, charlás con uno o con otro y te vas interiorizando (H.O, productor, 60 años, EAP 19).

> Donde compramos las semillas, el ingeniero de allí, que además es conocido nuestro, nos da un poco de asesoramiento. Antes también era así, pero se hacía menos, más todos se guiaban por lo que sabían nada más […] El único asesoramiento más nuevo que incorporamos, es uno por medio de un contacto, lo hicimos por medio de jornadas de capacitación, de fomento de ganadería. Con ellos introducimos planes de racionamiento del alimento (R.T productor 61 años, EAP 42).
> Nos informamos más que nada por el Canal Rural, el suplemento del diario Nación, pero fundamentalmente de la charla con otros productores, que nos encontramos en los negocios. Yo te digo que acá el conocimiento lo tiene la gente que tiene experiencia. Suponte, cuando tenemos problemas con el agua, hay un señor que se dedica hace 40 años a eso, y hasta tiene los mapas de los campos, que arregló los molinos hace años (A.G, productor, 52 años, EAP 11)

> Hoy necesitás de un asesoramiento técnico, tenés que estar asesorado como manejarte, estar al tanto de los productos, Hoy por hoy, hay más ayuda. Las empresas dan charlas; hoy por hoy, las empresas te visitan bastante. Todas las empresas tienen un chico ingeniero agrónomo que te asesora. Pero tenés que saber de campo también, eso es lo más importante (T.P empresario, 49 años, EAP 10)

La mayor recepción a la incorporación de conocimiento experto por parte de las nuevas generaciones se evidencia en el siguiente fragmento de entrevista. Pero también cómo este se combina con el saber generado en la práctica del productor, respecto a su primo ingeniero que lo asesora:

> Y yo, o sea, charlas, y además integro un grupo que se llama [menciona un nombre] que es dónde son, somos quince de los cuáles son, por lo general, todos de mi edad, algunos más chicos, alguno un poquito más grande, son todos ingenieros, todos menos yo. Y hacemos recorrida a campos, hacemos reuniones, a mí me integraron porque los conozco a todos. Ellos están en empresas o hacen asesoramiento y como yo soy bastante curioso, he aprendido mucho.
> Y además tengo trabajando con nosotros a un primo que es ingeniero agrónomo que nos hace el seguimiento del cultivo. Pero en las decisiones estoy yo, o sea, coincidimos bastante igual, y, en parte, porque no es solo ingeniero, sino que productor también, entonces tiene un parámetro más (A.R productor 30 años, EAP 15).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Paralelamente, otro aspecto en el cual se matiza el lugar del conocimiento experto, propio del discurso más empresarial del agro actual, asociado a la innovación y la creciente importancia del capital intangible frente a otros como tierra, maquinarias, etc. (Hernández, 2007; Liaudat, 2018), es el mayor peso otorgado a las personas con trayectoria en el sector y a los recursos tangibles, como la tierra, opuesto a los profesionales jóvenes, el saber profesional y el avance tecnológico. Como indican los siguientes entrevistados:

> La tierra es fundamental, es la herramienta fundamental. Sobre el resto de los factores te voy a decir una palabra que dicen los ingenieros agrónomos que me molesta bastante: depende. Depende de un montón de cosas, depende de la cantidad de hectáreas que vos trabajes, pero todo tiene que ver con todo y todos son importantes. Porque con mucho conocimiento y sin maquinarias no podés hacer nada (G.H empresario 58 años, EAP 14).

> La propiedad es lo mejor siempre, siempre es más rentable. Porque tenés la posibilidad de alquilar o producirla. Nunca vender la tierra es bueno, siempre es mejor conservarla. A mí me han ofrecido alquilarle alguna vez, pero nunca acepto porque sentiría como si me la sacaran. (M.P empresario 64 años, EAP 36).

> El que tiene la tierra tiene lo fundamental. Si tenés un lote bueno te viene, en un vaso de arena con fertilizantes te viene algo (T.P empresario, 49 años, EAP 10).
> La tecnología la veo perfecta, pero lo que es más difícil es conseguir gente para esa tecnología. Si hoy vas a buscar a un chico no tiene ni idea como manejar la maquinaria. A los viejos les cuesta un poco adaptarse […] Tenés que saber. En ese sentido, la tecnología avanzó mucho pero no tanto la enseñanza a la gente (A.G 52 años, EAP 11).

De este modo, consideramos la existencia de una lógica intermedia, construida con un mayor grado de incorporación de conocimiento científico en la producción y un mayor grado de gestión individual, pero con aspectos que limitan fuertemente el avance de lo *individual-cientificado*. A continuación, incorporamos algunos elementos de los perfiles que identifican a los empresarios que aquí consideramos.

Perfil de los actores

Se trata de empresarios de distintos tamaños, pero que se encuentran entre las 200 y 1500 ha aproximadamente. En general, son no profesionales, aunque algunos de sus hijos sí lo son, y otros no completaron los estudios. En el manejo de la explotación conviven dos generaciones: una en torno a los 50 años y otra de alrededor de 30 años.

Se diferencian en el perfil de los anteriores, en términos de poseer una mayor separación entre espacio de vida y de trabajo, en el que, este último, tiene otra relevancia en la estructuración de la vida cotidiana y en el manejo de la explotación.

Esta mayor distancia se evidencia, en primer lugar, en que lo laboral (el trabajo en el agro) no tiene la misma centralidad en la estructuración de la vida cotidiana, sino que

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

adquiere otras dinámicas. En segundo lugar, que estas otras dinámicas se expresan en cuestiones asociadas tanto en el patrón de residencia (urbano, y más consolidado que los anteriores) como en dónde transcurre su vida cotidiana.

Respecto a la residencia de los productores y sus familias, estos se sitúan en las ciudades cabeceras de los partidos, y su vida cotidiana está anclada a estos espacios. Sobre este punto, existen dos tipos de vínculos con el agro: aquellos que son primera generación en la producción y otros que son tercera generación, y cuyos padres y abuelos han residido en el "campo". Los primeros ya tienen una inserción en la actividad con mayor distancia afectiva, y de separación con la unidad domestica, que los segundos. En los siguientes fragmentos de entrevistas se presenta este inicio en la actividad:

> Siempre estuve presente, pero desde que me jubilé del banco me dedico de lleno. Mi hijo también. Arrancó cuando terminó el colegio, él solo me dijo: no voy a estudiar a La Plata, porque voy a molestar y a gastar plata (R.T productor 61 años, EAP 42).

> Mi padre trabajó toda la vida en el campo, como empleado. Pero no heredamos nada. La tierra la compré en los años 1990, en un lapso de 8 años compramos toda la tierra. Yo estudié veterinaria en La Plata, pero dejé por problemas económicos. Y me volví a Pehuajó, y empecé a vender ropa. Vendía por todo el país, con muchos empleados. Allí fue cuando invertí con mi mujer en campo. En el 2001 se complicó, y empecé a dejar de a poco, y a dedicarme al campo, retomé esas raíces [porque el padre era trabajador rural]. Hoy me dedico solo a eso. Cambié de actividad, pensando cambiar salud por plata, porque la actividad de comercio tenía muchos problemas. Pero en los últimos años la tranquilidad se fue perdiendo (G.H empresario 58 años, EAP 14).

En el segundo caso, los empresarios pertenecen a familias con una larga historia en el sector, y su vínculo con los establecimientos y con la actividad ha sufrido un proceso de transformación generacional. En este sentido, la distancia entre espacio de vida y de trabajo viene dada por el cambio de patrón de residencia que, depende de las edades de los entrevistados, se gestó en una generación previa, o la iniciaron ellos mismos. Sin embargo, por su misma historia familiar, conservan un anclaje emocional y una identificación con el trabajo en el campo, que los caracteriza. Los entrevistados lo señalan del siguiente modo: "si pudiera vivir en el campo sería el tipo más feliz del mundo, pero hay que dedicarse a la familia, los chicos tienen que ir a la escuela" (V.H productor, 59 años, EAP 29)

> Viví siempre en el campo, pero hace años que vivo en Pehuajó. Hice hasta 6to grado, y siempre trabajé en el campo, junto a mi padre, haciendo de todo. Nunca trabajé de otra cosa, ni trabajaría (M.P empresario 64 años, EAP 36).

> Soy veterinario, y estudié en La Plata. Cuando falleció mi papá, me quedé un año más allá pero después, como el campo estaba solo acá, me volví, a trabajar en el campo (J.X, productor hijo 31 años, EAP 26).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> El que vivió en el campo es mi papá, pero cuando se casó se fue a vivir al pueblo, en la década del 70´. Yo siempre viví en Pehuajó. estudié agronomía en Balcarce y volví a trabajar en el campo. Mi hermano es abogado, vive en el sur. Pero, aunque este lejos, participa bastante. Cuando las papas queman… puso plata en momentos complicados para ayudar al campo y después sigue como inversión (M.L 62 años, EAP 32).

> [se refiere a los hijos] Todos vivieron en el campo, los chicos [se refiere a los varones] saben manejar tractores, andar a caballo. A mí me cambio la vida vivir en la ciudad, es otra cosa, tenés de todo. Hoy cuesta cada vez más porque Junín ha crecido muchísimo, tiene la desgracia de tener dos cárceles. Ha crecido muchísimo, para mi gusto demasiado (S.T empresario 49 años, EAP 5).

> [está hablando sobre su regreso a Junín] Creo que más porque no me gustaba, no podía estar tanto sentado en una silla estudiando. Mi abuelo entonces dice, che y te vas a venir, cuando vas a terminar, y bueno fue una mezcla de todo. Mal no me iba en la facultad de los dos primeros años había veinte y cuatro materias, aprobé diecisiete, con finales, pero venía bien […] No, no sirvo para estar sentado acá le dije. Y en Buenos Aires nunca me terminé de acomodar (A.R 30 años, EAP 15).

En general, lo que señalan los entrevistados es cómo su "horizonte" (vincular, de vida y simbólico) está anclado a estos espacios dentro del partido (no a otras ciudades como veremos luego en otros perfiles). Sus hijos estudian en las ciudades intermedias (excepto algunos que están en la universidad), y todos los vínculos sociales, así como los servicios, los obtienen en estos espacios. También todas sus inversiones (inmobiliarias u otras) tienen como principal destino estos espacios (lo que se puede ampliar al partido en general).

Es decir que, si bien el espacio de trabajo no es central para estructurar la "forma de vida", no es completamente irrelevante. Existe un anclaje en el espacio local "ampliado", en donde se puede acceder a bienes y servicios de clase media "urbana" pero sin extenderse más allá de los límites del partido (o algunos cercanos), que impliquen una separación completa entre espacio de vida y trabajo. Aún teniendo posibilidades de ampliar sus espacios de vida a ciudades más grandes, lejanas a los establecimientos productivos, optaron por mantenerse cerca de estos y desarrollar allí sus proyectos personales.

En este sentido, podría plantearse que, si bien han distanciado su vida de los espacios de trabajo, mantienen cierta cercanía respecto a las localidades o el partido. Se trata de lo que Sili conceptualiza como *productor de pueblo,* pero construyendo sus redes en las localidades (no los pueblos), acercándose a los productores del *pacto agropecuario* que refiere Albadalejo (2013).

En esta línea del planteo de este último autor que mencionamos, el otro componente que matiza la separación entre los espacios es el lugar, económico y simbólico, que tiene lo local y las localidades donde residen.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> La vida acá es distinta para mí. En Buenos Aires me siento ahogado. Para mi trabajar en el campo es mejor, si vivís en una ciudad grande trabajas en la industria, y nada que ver (G.H empresario 58 años, EAP 14);
>
> Yo el gran cambio que vi cuando yo llegué, o sea, que estuve dos años en Buenos Aires sin gustarme, sin que me guste estar en Buenos Aires, yo vine acá a Junín la tranquilidad que hay acá digo, esto no anda nadie, […] de pensar en una familia, un hijo creo que tiene sus beneficios. Yo me voy al campo y estoy en quince minutos hago 25 kilómetros. Mi hijo tiene que ir a la escuela son cinco cuadras, tenemos a mi vieja a cinco cuadras, a mi suegro a diez cuadras a mi abuela acá a la vuelta, mi otra abuela a tres cuadras, mis amigos. Tengo una vida voy a ver básquet, tenes una vida social bastante que por ahí en Buenos Aires por ahí la veo más restringida. Si bien hay un montón de cosas para hacer. Pero acá es más como que te conocés más con todos, que voy a la Rural que voy al club. Acá, por ejemplo, mi concuñado, […] me dice parecés Susana Giménez, saludás a todo el mundo. No, le digo, los conozco. Él acostumbrado a Buenos Aires (A.R 30 años, EAP 15).

Las localidades, aunque representan ciudades intermedias (que tienen entre 40.000 y 90.000 habitantes), significan para estos empresarios un espacio de contención, "reducido", frente a la dispersión y el anonimato de las grandes urbes. Es decir, que aunque parte de su horizonte se "despegó" de la imagen del espacio rural o de los pequeños pueblos, como punto de confrontación para evaluar, (esto no solo es por el patrón de residencia, sino por sus propias posibilidades de movilidad hacia otras ciudades y por el consumo de los medios de comunicación) construyen un imaginario y una práctica cotidiana en donde la localidad tiene estos rasgos de cercanía, proximidad y conocimiento personal, altamente valorado por los entrevistados.

En esta práctica y construcción de "imaginarios" también se resignifica el rol de ciertas instituciones de alcance nacional. Las mismas, en lo local, presentan otras lógicas y particularidades. Por ejemplo, uno de los entrevistados señalaba lo siguiente sobre la Sociedad Rural (también resaltado por otros de los demás partidos)[64]:

> [sobre los espacios de encuentro] para mí son los remates y la Sociedad Rural […] En esos remates te encontrás con toda la gente del sector y de la zona. Si, charlás con uno o con otro y te vas interiorizando […] La Sociedad Rural siempre da charlas, contrata gente especializada para dar charlas al productor que le interesa por supuesto. Eso es un trabajo que hace muy bien la Sociedad Rural. La Sociedad Rural tiene una importancia muy grande. No te hablo de la Sociedad Rural Argentina que es una elite. Yo te hablo en el caso de acá, en los pueblos. Cumple una función muy importante, primero porque es una entidad gremial que está en defensa de los intereses del productor, tanto chico, como mediano, como grande. Y después que cumple una función social también la Sociedad Rural […] (H.O EAP 19, 60 años).

Sobre lo local (en términos de localidades) asociado a la circulación de capital, este perfil de empresarios presenta un fuerte anclaje en este espacio, en términos de consumo

[64] Cabe aclarar que, aunque se denominen de igual modo, y que los actores entrevistados expliquen las diferencias (de a quiénes representan, los comportamientos políticos y las actividades que desarrollan) entre la Sociedad Rural Argentina y las de las localidades, las segundas no son "filiales" de la primera, sino que son parte de CARBAP o de CRA.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

y de inversiones. De hecho, describen este “comprar” e “invertir” allí como una acción deliberada de comprometerse con los lugares en los que residen. Al respecto, dos entrevistados indicaban lo siguiente:

> Todo se compra y se pone la plata acá. Los de acá somos así. Ponele, nosotros lo único que compramos afuera es algo de la maquinaria, que vamos a Bolívar [partido vecino] (R.T productor 61 años, EAP 42).

> Todo lo compramos en Mones Cazón [el pueblo más próximo al establecimiento dentro del partido] porque está la gente que le tenemos confianza, y que conocemos desde hace años, no somos de esos que andan gastando guita en otros lados (M.L 62 años, EAP 32).

De este modo, los empresarios de este perfil tienen diferentes tamaños, pero todos menos de 1500 ha, y en general, no son profesionales, no estando su espacio de vida estrictamente vinculado al del trabajo, pero si fuertemente anclado en los espacios locales (en términos de las ciudades cabeceras).

Percepciones de los actores

Para completar la descripción de este perfil de empresarios, cabe indicar algunos aspectos de percepciones que comparten sobre su posición, y la de otros en el sector, así como las perspectivas hacia el futuro, vinculadas a la producción agropecuaria.

Por un lado, se trata de empresarios que se consideran "pequeños productores", pero no como una "anomalía" (como los anteriores). No interpretan su forma de manejo diferente a la de otros productores.

En este sentido, la identidad empresarial los interpela, aunque no se perciban como "pares" de otros empresarios, sobre todo por el tamaño. En los siguientes fragmentos de entrevista, las distintas voces expresan varios de los aspectos en los que se distancian (en desventaja y en una construcción social diferente), de otros empresarios respecto del tamaño:

> Acá lo que pasó también, es que desaparecieron algunas agronomías, porque las acopiadoras venden insumos también, o empresas grandes que venden de todo. Siempre tenés que ir a un lugar que haya conocidos, porque si vas a los grandes, y tenés pocas hectáreas, no te atiende bien, el precio no es el mismo. El precio se puede pelear, pero tenés que andar comprando mucho (R.T productor 61 años, EAP 42).

> O sea, no tenés manera, si, bueno, podés si compras grandes cantidades de achicar un poquito el costo, pero no sos formador de precios en sí, como, no sé vos vas, mi carpeta vale 20 mangos y a mí me aumentaron todas estas cosas y te la vendo 22. No, estás atado a precios del mercado a precios. Ahí perdés frente a los grandes (A.R empresario, 30 años, EAP 15).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Es distinta la relación, a lo mejor personal, la que puedo tener yo, que soy un productor chico, con uno que es grande, que tiene que tratar con empresas o con otro tipo de gente que a lo mejor no es tan personal, pero yo, como soy un productor chico, y tengo una o dos ventas al año, lo mío es bastante personal. Hablo con gente muy conocida y los consignatarios que trato yo, que pueden ser dos o tres, son hasta relaciones de amistad, vamos a comer juntos. Es distinto el trato, pero no es muy comparable con un productor más grande, que a lo mejor trata con los gerentes y ni siquiera tal vez los dueños de los campos, porque a lo mejor tienen administradores o capataces, viste (H.O productor EAP 19, 60 años).

Al mismo tiempo, entre los aspectos más destacables de su posición, se encuentra la cuestión de trabajar en un espacio diferente al de otros sectores de la economía (en contacto con la naturaleza, al aire libre, produciendo, etc.), y el tener "independencia", en tanto son sus "propios jefes", marcando distancia del trabajo asalariado.

> Si te tuviera que definir en dos grupos la gente, dividida la sociedad en dos sectores, con un treinta y un setenta por ciento, yo digo: hay un setenta por ciento de la gente que sirve para ser empleado porque no puede, o porque le cuesta, o miles de motivos, asumir emprendimiento y eso y otro treinta que le gusta ser más independiente. Sí, ahí estoy yo [risas].
>
> A mí me encanta trabajar en el campo, lo que pasa es que yo también soy muy busca, y de hacer otras cosas […] Yo creo que en el campo, yo tengo un sentido de pertenencia al campo, que creo que por más que otro [se refiere a si realizara otras inversiones] me dé plata voy a seguir estando en el campo, estaré menos horas capaz, pero en el campo voy a seguir estando seguro, porque tiene cosas que para mí son revaliosas, como no tener nadie encima, estar en la naturaleza, nada que ver con otros trabajos (A.R empresario, 30 años, EAP 15).
>
> Si, a mí me gusta mucho, es distinto a otros sectores. Me parece que es más macanuda la gente. No sé, hay de todo, como en todos lados viste, pero a mí me gusta mucho la gente de campo, siempre me gustó (H.O productor 60 años, EAP 19).

Respecto a otros actores del sector, las tensiones se presentan no por el tamaño (aunque sea un aspecto que lo plantean como diferenciador de su posición) sino que viene de la mano de "aquellos que no trabajan y reciben una renta, y de los que no pertenecen a los espacios locales: el "rentista" y el "extranjero", "extra-local" (que denominan *pool*), resultan los dos actores de los que se distancian, respecto a su construcción identitaria y posicional en el agro.

> Mi hermana lo tiene porque lo heredó del papá de ella […] Ella no tiene ni idea de campo, ni le interesa aprender nada, solo va al campo a llevar a mi sobrino a andar a caballo, y tiene un ingreso de guita, que quieras o no, le viene de arriba (M.T hijo 25 años, EAP 42);
>
> El mejor lugar del campo es el propietario del campo, es el que más asegurado está, porque si no tenés ganas de laburar lo podés alquilar y tenés una entrada de plata fija, si lo querés trabajar, ya contás con lo más caro que es la tierra. Pero eso es ahora más que nada, porque antes no se alquilaba tanto, ahora hay una sucesión y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> te queda un pedazo de campo. La tierra no te la saca nadie, y algo siempre le sacas (R.T productor 61 años, EAP 42);
> Lo peor son los pools de siembra, no dejan nada bueno. El problema que tenemos son los pools, porque levantan los valores de los campos, los precios de los insumos, porque no son del sector, y vienen y se van (M.P empresario 64 años, EAP 36).

El otro aspecto que encontramos con insistencia entre estos empresarios es el modo en que problematizan los cambios en el sector. Según los entrevistados, las transformaciones se vinculan a cuestiones de índole tecnológica (miradas desde una visión positiva) pero en paralelo a cambios sociales (a los que consideran de modo negativo). Si bien el sentido de la primera (transformación de índole tecnológica) están en sintonía con los planteos "celebratorios" del cambio tecnológico propio del discurso de los *agronegocios* (Balsa, 2012; Liaudat, 2018), también encontramos que, como afirma, Albadalejo (2017), este discurso no llega a interpelar por completo al conjunto de los empresarios agropecuarios. Por ejemplo, en las siguientes entrevistas se puede observar como los empresarios tematizan, en primer lugar, los cambios a nivel productivo-tecnológico, y luego, al avanzar en la explicación incorporan aspectos sociales, que los asocian a la desaparición de cierto tipo de productores por la aparición de nuevos actores (*los pools*), y a la desvinculación de otros (en referencia a los campos vecinos indica que "están todos alquilados"), lo cual lleva a la deconstrucción de la matriz relacional en la que estos entrevistados se apoyaban:

> Apareció mucha tecnología, la genética, hay un montón de cosas que ya, si querés producir, tenés que ir para el lado de la innovación sino, no producís. Los fertilizantes, las semillas, la siembra ya no se hacen solo, como antes. Por un lado, trajo mejoras y por otro, trajo los *pools* que aplastaron a los chicos. A los contratistas esto los aplasta, porque el problema de los empleados lo tenés vos. Y hoy están, mañana ya no te dan trabajo (T.P empresario, 49 años, EAP 10);

> En el agro, los cambios más grandes, por ahí, que veo, son a nivel productivo. Después, lo social del agro sigue siendo más o menos lo mismo, se siguen juntando, los que iban a la Rural se juntan en la Rural, los que iban a la Federación Agraria se juntan en la Federación Agraria. O sea, los cambios más grandes son a nivel productivo, o sea el uso de tecnología y otra cosa es que se ha perdido a nivel social dentro del campo es lo de la ayuda entre vecinos, que iban a hacer la yerra e iban todos los vecinos al campo este a hacer la yerra o iban a carnear... hoy en día ya, o sea, ha dejado de vivir gente en el campo. Yo siempre digo lo mismo, cuando por ahí yo voy a la reunión de camino, que los caminos son un desastre, y bueno vamos a poner plata para arreglar los caminos. Pero qué le interesa, si yo de un campo a otro, si hay veinte campos quince están alquilados, les calienta tres carajos cómo está el camino. Entonces viste, ha dejado de vivir gente en el campo y se ha perdido esa solidaridad, como quien dice, de los vecinos (A.R empresario, 30 años, EAP 15);

> Los cambios que pasaron, hicieron que el propietario chico desapareció: el que tenía 50 ha, tenía animales, sembraba 25 y vivía en el campo, ya no existe. Antes existían las cooperativas agrícolas viste, que también nucleaban productores chicos, pero fueron desapareciendo. Hoy quedan las Sociedades Rurales de los pueblos solamente (M.V, productor 57 años, EAP 26).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Al interior de este perfil de productores encontramos también algunos matices sobre este punto, en tanto algunos de los entrevistados enfatizan más algunas de las formas de interpretar el cambio en el agro, no considerándolas de igual modo. Por ejemplo, en las siguientes entrevistas, un productor y un empresario indican cómo el cambio tecnológico modificó las formas de trabajo, pero, mientras que, para el segundo, es en términos de volverlo más eficiente, para el primero el "trabajar menos" aparece como una condición criticable, sobre todo por lo que implicó en el plano de los "modos de vida":

> Hay una diferencia con el pasado en la vida del campo. Antes se trabajaba mucho, ahora hay muchas comodidades, nadie vive en el campo, y ahora todos ansiamos tener mayor comodidad, y trabajar menos. Antes con menos se hacía más, ahora vienen a "La anónima" a buscar la leche larga vida (R.T productor 61 años, EAP 42);

> El principal cambio en el sector fue la siembra directa. Y la segunda cosa es la cuestión de la sustentabilidad del suelo. Por esto la siembra directa es importante para evitar esta degradación. Otro cambio es la cuestión de "tecnología", ¿qué es? los estudios de suelo, análisis de suelo, de semillas, las maquinarias que tienen una computadora que te hace un mapeo, con monitores de siembra, eso evitó un montón de errores y desperdicios, saca hectáreas, horas de trabajo (A.G empresario, 52 años, EAP 11)

Como último aspecto a considerar de este perfil, nos referimos a las perspectivas a futuro. Se trata de actores que planean mantenerse en el sector y que sus hijos lo hagan también, conservando o ampliando lo que poseen, y reorganizando o incorporando modificaciones en lo que tienen. Por ejemplo, algunos entrevistados mencionaron entre sus proyectos a futuro lo siguiente:

> Para el futuro quiero seguir creciendo un poco más. ¿Qué es? Eso implica incorporar más hectáreas, alquilar. A mí me gusta mucho la hacienda, así que me gustaría dejar los fierros de lado, que te dan muchos dolores de cabeza, y volcarme a tener un pequeño rodeíto (G.H empresario 58 años, EAP 14);

> Me gustaría poner los huevos en distinta canasta. O sea, siempre dentro de lo que uno sabe hacer, pero poner los huevos en distinta canasta. Vos decís, bueno, tengo el camión, de última, si me va mal con el campo, también sigue trabajando y me va a dejar un ingreso. Diversificar dentro, también es una forma de agrandar a la empresa también, no sé, son posturas (A.R empresario, 30 años, EAP 15).

A diferencia de los actores anteriores, no conciben el trabajo en el sector como "sacrificio" y en términos negativos. Por este motivo, también lo consideran como una actividad "deseable" para sus descendientes. Al respecto, los entrevistados indicaban:

> Yo quiero seguir trabajando en el campo porque me gusta, no sé hacer otra cosa. Además, porque estoy trabajando algo que es mío, mío y de mi hermano, que va a ser nuestro, no es lo mismo trabajar para un patrón, algo que no es tuyo, esto es nuestro, y me gustaría que mis hijos y sobrinos lo sigan (M.L empresario, 62 años, EAP 32);

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Yo ya estoy jubilado, quiero seguir, pero ya que ellos se vayan haciendo cargo [se refiere al hijo y al hermano que está estudiando en agronomía en La Plata] pero veremos qué pasa, que hacen ellos (R.T productor 61 años, EAP 42)

El hecho de que puedan obtener en la actualidad un ingreso que les permita una vida "cómoda" (de clase media-alta, sin grandes lujos) es un aspecto central en el deseo de que sus hijos (o algunos de ellos) continúen con la empresa familiar.

Paralelamente, estos empresarios se hallan hoy interpelados por las posibilidades, en perspectivas hacia el futuro, de convertirse en rentistas. A la tensión entre “trabajo” y “vivir de rentas”, al igual que el perfil de productores del apartado anterior, la resuelven afianzando su identidad en el sector asociada al trabajo:

> Me han ofrecido alquilarlo, pero mientras viva mi papa no lo alquila ni loco. Pero hay mucha gente que, en lugar de volverse loco, se compran un televisor 40 pulgadas y se quedan en su casa (M.L empresario, 62 años, EAP 32)

Finalmente, cabe agregar que, estos actores se inclinan a que los hijos continúen la empresa, por considerarlo un trabajo deseable y existiendo un patrimonio a conservar. Pero la perspectiva de los jóvenes no siempre coincide por completo con este deseo. Algunos tienen sus propios proyectos o una inclinación a independizarse respecto de la empresa de los padres. Citamos al respecto dos entrevistas a jóvenes que participan uno como socio, y otro como trabajador:

> Empecé a trabajar hace poco como profesor, una suplencia, porque tengo una entrada más, obra social, y demás. Me gusta para ejercer mi profesión [como veterinario y docente]. Sobre el campo, yo veo que son pocas hectáreas para mucha gente. Me gustaría vivir de mi profesión y tener el campo como algo secundario, como ingreso. Pero ahora la idea es levantarlo, y después ver qué pasa (J.X, productor hijo 31 años, EAP 26);

> Yo me quiero dedicar a hacer esto toda la vida…. Eh, mi idea para el futuro es inscribirme yo como dueño de todo lo que tengo [se refiere al ganado propio], y empezar mi camino en el campo. Me gustaría, una vez que tenga armado, hacer otra cosa también, porque tener todos los huevos en una misma canasta no es bueno. (M.T hijo 25 años, EAP 42).

En este sentido, coexiste el interés de los padres con las intenciones de los hijos de construir sus propios proyectos, tanto dentro, como fuera del sector.

2.3 La lógica individual-cientificada

Esta lógica se asocia a la gestión con una separación completa entre empresa y familia. Y a un estilo de manejo de la producción de un modo *cientificado*, centrado en la aplicación de conocimientos científicos.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En esta lógica se agrupa a la mayoría de los casos de la muestra. Si bien respecto a las dimensiones centrales, los empresarios comparten estas características, encontramos al menos dos tipos de perfiles con diferencias marcadas que generan matices en el modo en que materializan la lógica, con lo cual consideramos generar dos subtipos en su interior.

2.3.1 La lógica científica-individual en empresarios con anclaje en los espacios productivos

El subtipo analizado está compuesto por quince de las 38 explotaciones de la muestra. Estos empresarios orientan la empresa desde una concepción más individual, y a la producción por los parámetros del conocimiento experto, pero con una forma específica de incorporarlo.

Toman distancia de las formas heredadas, los conocimientos tácitos, para acercar los manejos productivos a los estándares construidos por expertos, adquiriendo el conocimiento y la información un lugar de relevancia en el proceso productivo. Como señala uno de los entrevistados:

> Pienso que hay una base material que tenés que tener, pero después en la parte intelectual, hoy en día aporta, hoy te dicen que el 80% de una empresa es información. Si vos no manejas bien, yo puedo hacer la mejor producción técnica, pero en tres años puse la banderita [de remate] (D.R empresario 55 años, EAP 8).

En esta línea se inscribe la alta valoración que tienen del conocimiento agronómico profesional, que resultan, por un lado, la credencial que asegura el correcto manejo de algunos elementos con mayores transformaciones en el sector (insumos, agroquímicos, etc.) y, por el otro, su vínculo con el mejoramiento de los resultados productivos. En los siguientes fragmentos se plantea claramente esta última afirmación del asesoramiento y la optimización de los resultados:

> Los profesionales tienen mayor presencia, están trabajando más. Muchos productores incorporaron profesionales y eso cambia la performance de la producción. (N.E empresario 47 años, EAP 9)

> Hay mucho ingeniero agrónomo dando vueltas. Y el que no tiene directo se asesora, técnicamente hay una estabilidad. Y le aportan mejoras al sector, obviamente (B.C empresario 52 años, EAP 38).

> Eso ha cambiado mucho, hoy está muy aggiornado, o sea, hoy casi todos los productores consultan. No creo que les paguen, pero por ejemplo cuando van a comprar los insumos, generalmente, hay un agrónomo, y el agrónomo los asesora. Pobre, no le pagan por eso. Pero bueno es asesor, como que no ven ese tema del asesoramiento algunos, otros sí, pero no se puede negar la importancia que tienen (K.B empresario, 55 años, EAP 41).

Y en los siguientes fragmentos, los entrevistados indican de qué modo son los profesionales los que están capacitados para generar un manejo adecuado de las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

innovaciones en materia de insumos, siendo, justamente, por la no utilización de personal experto que estas generan problema (en términos ambientales):

> Mirá, todavía la firma del ingeniero agrónomo no tiene la importancia en el campo. Para muchos todavía lo que cuenta es la experiencia. Si bien hay cosas, como una fumigación, que tienen que autorizar los ingenieros agrónomos, no se usa. No digo que la experiencia no sea importante, pero si le agregas conocimientos sobre lo último, lo profesional te da otra cosa, otro resultado (A.Y empresario 50 años, EAP 3);

> El profesional es el que te está diciendo que hacer, o que conviene, y que no. Además del uso de los herbicidas, insecticidas, cualquier cosa. Antes morían, hay lagunas enteras llenas de animales muertos, viste, por lo que la gente tiraba. Eso ha cambiado mucho, más allá de entrar en la propaganda en contra que hay del glifosato y todo eso, es un tema de aplicación. Yo no digo que no esté mal, pero la clave es el asesoramiento de un profesional. El problema no es de uso, sino de abuso, y cómo se aplica, o sea, cerca de los pueblos no se puede, o si se puede de determinada manera, es un tema de aplicación de las distancias, pero bueno. (J.P Socio Empresario, 33 años, EAP 13).

La forma de incorporación de este conocimiento se da por medio del asesoramiento en los establecimientos, por parte de las empresas proveedoras de insumos, tal como se evidencia en las entrevistas anteriores, pero, principalmente, se produce por medio del conocimiento propio (de los empresarios o sus hijos) ya que la gran mayoría son profesionales. Al respecto, por ejemplo, uno de los entrevistados señalaba:

> Lo que uso principalmente es la mía [se refiere al conocimiento profesional]. Lo último que hice fue un posgrado en la facultad hace 7 u 8 años, en agronomía de la UBA. A veces voy a alguna charla, pero lo que pasa es que ya es un poco repetitivo. Y a la actualización fundamentalmente técnica accedo por internet, puntualmente sobre las cosas de las que quiero informarme. Y después el mismo trabajo te hace estar actualizado. También el mismo contacto con mi hijo, fundamentalmente con el segundo que trabaja en [menciona a una empresa multinacional del sector]. Y tener cosas juntos nos hace hablar (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Lo profesional tiene un lugar central como credencial, propia o de otros, y resulta una fuente de valoración de los saberes. Y por adquirir este tipo de conocimiento los jóvenes tienen un lugar destacado dentro de las familias, y de las empresas.

Sin embargo, existe un punto de tensión entre este actor y los nuevos profesionales, en términos de las formas de acercamiento de los jóvenes a los productores. En este sentido, se trata de empresarios con un perfil particular respecto a la cuestión del saber experto, con una alta valoración del profesional. Sin embargo, a la vez, consideran que el rol principal de estos debe ser acercar el conocimiento a todo tipo de productores, a fin de poder avanzar en la “democratización del conocimiento” que, según su criterio y en sintonía con el discurso de los *agronegocios*, involucra la difusión de las nuevas formas tecnológicas y productivas. En los siguientes fragmentos de entrevistas, se presenta esta

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

mirada tensionada respecto a los jóvenes profesionales y el planteo de que deben acercarse a otros actores que hablan “otro lenguaje”:

> Pienso que está más democratizado. Antes el ingeniero era como, viste, una cosa casi mística había, hubo popes acá en la zona que sabían mucho, pero ahora la producción es muy distinta, hoy está todo tanto más exigido y hay tanta información como en cualquier profesión (M.B empresario 54 años, EAP 6).

> El profesional está más cerca, y se ha humanizado más, también. Que siempre fue el gran tema de discusiones mías, de hasta el lenguaje, viste. Escuchame una cosa, cuando hablas con un igual, y otra cosa es cuando hablas con un señor que no tiene segundo grado. A mí me ha pasado de ir a charlas que, después, cuando terminaba la charla, un intervalo, se me acercaban y me decían: me da vergüenza preguntarle al ingeniero, qué quiere decir esto. Le digo flaco [se refiere al ingeniero de la charla] te estás dando cuenta que a vos te contrata la empresa, que es la que paga tu sueldo, para que des una charla para que se venda el producto y se la vendés a una persona que le da vergüenza preguntarte algo (L.O empresario 52 años, EAP 7);

> Hoy, el tema de la televisión e Internet, hay mucho... por lo que se está diciendo, también se hablan en otro idioma, entonces se sienten como más cómodos y a su vez los ingenieros se han dado cuenta. En eso hay dos cosas: tenés el ingeniero viejo que era más humano, tenés el ingeniero joven de hace unos años, ahora te diría que no tanto, el yuppie que sabía toda, viste, que yo me recibí y tengo un doctorado. Los tipos se han acercado. Las dos cosas: el productor sabe más, gente joven está más “internetizada”, si querés, y a su vez los ingenieros más nuevos se han dado cuenta que haciendo el cancherito piola, que se las sabe todas, te terminan echando, porque no vendés, y los tipos quieren que vendas. (N.E empresario 47 años, EAP 9).

Por otra parte, consideramos que se trata de empresarios en los cuáles el cálculo ha alcanzado un grado alto de centralidad como estructurador de las lógicas económicas. Este aspecto se presenta de un modo más acabado en algunos de los entrevistados, cuando plantean su forma de manejo dentro de una trayectoria familiar. En este sentido, el avance de esta lógica se expresa, en algunos, en la modificación del manejo económico y social, como señala, por ejemplo, el siguiente entrevistado:

> Si venias hace dos meses te decía que trabajábamos hace cinco generaciones, pero ahora no. Es que justamente me hice cargo, y bueno esto es un negocio, no Cáritas, un poco el corte fue ese, me ayudaron mis hermanas a verlo, pero bueno esto no puede ser perjudicial para la producción. Funcionábamos más financieramente que como dadores de trabajo […] Con estos tenía un vínculo muy estrecho, pero ahora vamos a pasar a algo más impersonal, pero bueno alguna afinidad tengo que tener, me tienen que caer bien. (L.O empresario 52 años, EAP 7).

En otros casos, la lógica de cálculo se expresa en la incorporación de otras estrategias dentro de la producción. En los siguientes fragmentos de entrevistas, se puede observar, en los dos primeros, como los empresarios plantean una tensión entre tener “lo propio” y optar por la tercerización de las labores, y en el otro, en el modo en que surgió la sociedad familiar. En todos ellos se evidencia cómo entra en juego el “cálculo” en la decisión de aplicar una determinada estrategia:

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Estamos abiertos a todo, la idea es si se puede, yo considero que todo lo que sea propio es mejor. Pero siempre que sea económicamente rentable. Es un costo-beneficio. Lo que yo manejo, yo sé lo que pasó, qué se rompió, cómo se usó. Pero, por otro lado, cuando tenés un tercero que es responsable, se rompió algo y va él en la camioneta a buscar la tuerca, no voy yo (R.B empresario 62 años EAP 30).

> Para el futuro espero seguir en la dirección de la empresa. Y pienso que hay que tomar decisiones de crecer o cambiar. Hay momentos en los que se pueden comprar herramientas, o invertir más o menos, crear estructuras más horizontales o verticales, hay que mantenerse mirando que se puede hacer. Argentina es muy volátil, por ahí sacan crédito para herramientas con tasa cero y te metés Hay que estar atento a aprovechar la oportunidad. (B.B trabajador de dirección familiar 29 años, EAP 41).

> La sociedad surgió porque uno de nosotros se dio cuenta que con la pequeña base que traía mi padre, con la que podíamos partir, por lo cual era más fácil empezar a trabajar por ahí, y no en otra actividad. Hay ventajas y desventajas que tiene una empresa familiar. Digamos, tenés que estar manejando todo el tiempo la moneda, y la emoción no. Es una experiencia linda, pero fuerte (B.C empresario 52 años, EAP 38).

Si bien se trata de empresarios con un manejo de los establecimientos, con una orientación a la conveniencia, a la oportunidad, etc., existen algunos elementos que matizan esta lógica basada en el cálculo. Al respecto, identificamos en las entrevistas al menos tres planos en los cuales se evidencian comportamientos que se apartan de esta lógica. Por un lado, la tierra conserva un valor afectivo, no solo en términos familiares (pueden comprar más que lo heredado, pero difícilmente vender) sino como factor central, y con un valor relacionado a su identidad como agropecuarios[65]. Por ejemplo, como señala el siguiente empresario acerca de la significación de la tierra de un modo especial, ya que, aunque la conceptualice con la idea de "bien", lo hace junto a la de "particular", en tanto para él tiene un valor que excede lo económico. Tal es así, que ha ofrecido a otros productores o rentistas "acomodársela" frente al descuido productivo:

> La tierra sí es un bien de cambio, pero particular. No muchos lo ven así. De hecho, me ha tocado alquilar campos, que me dicen: mientras me des cheque haga lo que quiera, le digo: señor, no. Mire lo que es su campo, hay campos que los he visto y son un desastre, digo yo, algunos les ofrecí incluso, no le cobro nada se lo acomodo sin cobrarles nada porque me desespera ver este campo de esta calidad (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Otro aspecto que matiza la lógica más calculadora (asociada a lo científico), como señalamos al inicio, es que se trata de un perfil de empresarios con un anclaje productivo

[65] En este punto encontramos una visión diferente en uno de los empresarios que incluimos en tipo. Al respecto señala sobre el tema de la tierra: "El tema de comprar [se refiere a la tierra], es que este es un negocio más rápido. Todos los años invertís y sacás la ganancia a fin de año, y podés volver a invertir. Cuando comprás tierra es más lenta, la tenés como inmovilizada, así que pasa por seguir así e ir viendo como viene la mano en general" (K.B empresario, 55 años, EAP 41).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

en los partidos (sobre lo que volveremos más adelante). Aunque se trate de empresarios que tienen posibilidades, de expansión extra-local, mantienen o se expanden en el mismo partido, por tratarse de lo conocido (incluso un histórico familiar) y porque desean mantener un control personal del trabajo en los establecimientos.

Por el otro, posee una inclinación a generar sociedades familiares frente a otras posibles asociaciones o formas de constitución de la empresa que se les han presentado o que podrían realizar. Esto no solo se debe a la búsqueda de mantener el patrimonio heredado en conjunto, sino también por un deseo de trabajar en sociedad con conocidos, personas cercanas y de "confianza". Al respecto recuperamos dos fragmentos de entrevistas que muestran una tensión entre una lógica asociada al cálculo y el manejo experto, y estos otros componentes que se alejan de lo que aquella implica:

> El tema es que siempre el pasaje de una empresa familiar a la incorporación de gente por sucesión, por hijos, por incorporación de políticos y en el caso del campo de quién tiene la administración o quién tiene la manija, es todo un tema que muchas veces es muy traumático para el grupo familiar, para la explotación, para todo, pero hay que priorizarlo, antes que trabajar con otros que no tenés una relación tan de confianza (S.T empresario 49 años, EAP 5).

> Fue un acto familiar, de voluntad de hacer cosas juntas, todos los emprendimientos familiares tienen sus fortalezas y debilidades… yo siempre priorice la familia y la relación con mis hijos, y entre ellos. Yo en buena medida lo que hago con ellos es un poco digamos, laboratorio para mí, estando yo, ver cómo se relacionan ellos más allá de lo familiar y afectivo, cómo se relacionan con intereses de por medio. Creo yo que de alguna manera lo puedo moderar, o conducir un poco. Generar como un vínculo y unas reglas de juego en las cuales se vea cómo reaccionan, y que aprendan, entre comillas, a compartir no sólo vínculos, sino una relación de negocios (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Estos aspectos que matizan el cálculo formal, se pueden mirar en perspectiva de transformación generacional. Muchos de los empresarios de este perfil provienen de un pasado de padres "chacareros", o bien de empresarios medios con arreglos informales. El cambio generacional implicó una profunda transformación de estas lógicas y formas de manejo de la empresa. Para mostrar un ejemplo, el siguiente entrevistado señalaba al respecto:

> Mi papá tenía cincuenta años, desde los catorce, treinta y seis años arriba del tractor. Pero a pesar de su formación, era un tipo muy capaz de tener otro saber y muy inteligente en el manejo.
> Nosotros vamos mucho al campo, a mi mamá le gusta mucho, viste, el parque, la casa. Y bueno después en el 2009 que empezamos a trabajarlo nosotros, pero nada que ver a lo que era el trabajo artesanal aquel. Nosotros somos inversores. Hoy por hoy ponemos el dinero, la tierra y los insumos, y después, tercerizamos todo laboreo, todo eso lo tercerizamos. (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

Sin embargo, en algunos casos, si bien tomaron cierta distancia de lo esperable y deseable por parte de los padres, y de sus modos de vida, en alguna medida tiene peso

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

las expectativas depositadas en ellos a la hora de tomar decisiones en relación a la inserción en la producción, y en el espacio local de donde son “originarios”. Por ejemplo, en el siguiente fragmento, el entrevistado señala como prioriza lo afectivo, construido en su trayectoria familiar y local, por sobre el cálculo (como, a pesar del dinero que obtenía por medio de otras actividades, decidió regresar a estar con “su gente”, planteando más el apego al “arraigo”, que a la conveniencia:

> Mi padre vivió siempre en el campo […] Yo fui a una escuela rural, a caballo. Después de cuarto grado empecé en Pehuajó […] Luego me fui a estudiar en Buenos Aires. Mi padre me aconsejó estudiar otra cosa, para tener otro ingreso, pero di vueltas y al final estudié administración agropecuaria. Cuando volví estaba el problema de la inundación, así que me fui a vivir a La Rioja por una chica y trabajé en una bodega […] Ahí hice mucho dinero, pero en un momento me cansé, y me vine a vivir a Pehuajó, a buscar un poco de tranquilidad y estar con mi gente de siempre (M.P empresario 56 años, EAP 43).

A continuación, ampliamos la cuestión de los perfiles de los actores que, como señalamos al comienzo de este apartado, los diferencia claramente de los otros que componen esta lógica.

Perfil de los actores

Se trata de empresarios que tienen unidades de entre 200 y 5000 ha. En estos casos, son profesionales y algunos de sus hijos también (o están estudiando para serlo), y quienes conducen, en general, tienen menos de 50 años.

Se trata de actores en los que la separación entre espacio de vida y de trabajo es mucho mayor que en todos los casos anteriores, pero presentan algunos elementos que matizan esta mirada. El elemento que los diferencia de los otros empresarios dentro de esta lógica es una proyección en la actividad, no solo por conveniencia, sino por una identificación y, como señalan Albadalejo y Cittadini (2017), “un gusto por lo agropecuario”. Además, se trata de empresarios que no esperan que sus hijos continúen necesariamente su camino, aunque buscan asociarlos y, de este modo, involucrarlos en la actividad.

La separación entre espacio de vida y de trabajo es completa. No residen cerca de las explotaciones, y en general viven en ciudades más grandes, dentro, o próximas al partido donde tienen el establecimiento (en algunos, incluso en Capital Federal). En este sentido, su proyecto de vida está en otro espacio, y, además, sus hijos hacen otras cosas (o están estudiando) y no están involucrados “obligatoriamente” en las explotaciones familiares.

Sin embargo, se trata de personas que tienen importantes vínculos en los espacios locales cercanos a las explotaciones (participan activamente en entidades del sector, son los “notables” en los pueblos o ciudades). Y, además, en su discurso resaltan la vida en los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

espacios intermedios (aunque algunos no la desarrollen por completo allí), en contraposición con los grandes centros urbanos del país (que todos han transitado en algún momento de sus vidas).

> Después de tantas vueltas, uno encuentra su lugar en el mundo. O sea, yo mi relación con el campo ese es... la casa, tiene un valor afectivo grande. O sea, si, es el lugar de uno, que se ha criado ahí. Nosotros siempre vivíamos cerca de Junín, estábamos mucho en el campo. Los fines de semana, las vacaciones. Es espacio también familiar digamos. Bueno, Junín no es tan, que se yo, por ser del interior no es tan chica (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

> Mi decisión en su momento [se refiere a vivir en un barrio en las afueras de la ciudad cabecera] era porque no me cerraba la idea de tener la profesión que tenía, y haberlo hecho por vivir en el campo, y vivir en la ciudad arriba de un piso. Para eso me hubiera quedado en Buenos Aires. Por eso buscamos algo semiurbano (D.R empresario 55 años, EAP 8).

> Los espacios como este [se refiere al pueblo donde reside] son ideales para vivir antes de los 18 y después de los 40, entre estos años tenés que ir a estudiar, conocer otra gente, acá vivís tranquilo. Con la cuestión de la inseguridad que dicen, yo vivo con la puerta abierta y el auto con la llave. Esta bueno irse para tener otras experiencias, pero para volver y vivir tranquilo. Ahora se puede hacer porque tenés todas las comodidades acá, como en otros lados (V.R empresario 45 años, EAP 16).

> Es como todo, un arma de doble filo, nada es perfecto. Vivir en Buenos Aires es un anonimato que tiene la ventaja, y por otro lado, no sos nadie, porque Buenos Aires te devora o te enamora. Yo Buenos Aires o campo, intermedio no, estoy acá muy contento o estoy en Buenos Aires en pleno ruido y movimiento que es en lo que me he criado. Pero la cosa intermedia a mí particularmente no me gusta.

> Digamos acá [se refiere al partido donde tiene el establecimiento] vos sos el hijo de, sos el vecino de, sos el ahijado de, allá [se refiere a la Capital Federal] sos un expediente. Entendés, acá voy al banco y ya saben quién soy y saben quiénes son mis hermanas y saben que mi hijo, digamos sos más persona, allá sos más un caso o un expediente a tratar (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Así, el perfil que los identifica es el de ser profesionales con un importante arraigo local, aunque no como espacio de vida.

Percepciones de los actores

En el punto sobre la forma de construcción de un perfil *identitario*, señalamos dos grandes ejes: por un lado, cómo se definen y cómo construyen una imagen sobre el sector como espacio particular en esta definición, por el otro, con quiénes se identifican y diferencian dentro del sector.

Sobre el primer eje, este perfil se define como empresarios, medios y agropecuarios, que se distancian de los pequeños y de las mega empresas, y si bien se consideran

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

empresarios (y defienden las reglas del mercado), tienen una visión crítica de las empresas que definen como *pools* y de los que "viven de la renta sin trabajar".

Al respecto, cuando tienen que definirse dentro del espacio agropecuario, optan por las categorías de "empresario" (que los distingue de los "chacareros"), y por el tamaño, como "medianos" (que los distingue de los pequeños y de las empresas muy grandes del sector). Por ejemplo, algunos de los entrevistados indicaban: "y… me considero un empresario PyME, de los del medio" (L.O empresario 52 años, EAP 7), "yo soy un empresario mediano, ni muy muy ni tan tan" (A.Y empresario 50 años, EAP 3), "si tengo que decirte, puedo decir que me defino como un mediano, pero hay muchos más grandes, no soy un chacarero, pero bueno tampoco soy esos monstruos enormes" (B.C empresario 52 años, EAP 38).

El otro componente de la definición está asociado a la identificación con la actividad agropecuaria. En este sentido, algunos entrevistados lo señalan del siguiente modo:

> Mi vínculo es todo agropecuario. Mis amigos son ingenieros agrónomos. Con quién comparto cosas son la mayoría agropecuarios, mis hijos son agropecuarios, bueno, dos de ellos. Tengo uno abogado y otro que es chef. Estoy permanentemente, la familia de mi mujer es agroindustrial. (D.R empresario 55 años, EAP 8);

> Yo digo que los grupos CREA son los grupos de autoayuda del campo, como si fuera un Alcohólicos Anónimos. Porque contás tus problemas, y nadie sabe lo que puede significar una falta de lluvia cuando necesitas que llueva. Yo se los cuento a mis amigos del colegio, que son abogados, u odontólogos, o qué se yo, y entendés. Eso te da como una camaradería que me parece que es la esencia de esta sociedad [se refiere a la agropecuaria] a pesar de que se ha tecnificado y que ha venido mucha gente de afuera porque es un negocio rentable (L.O empresario 52 años, EAP 7).

En esta línea de lo señalado por los entrevistados anteriores, introducimos un segundo aspecto relacionado con el modo en que se definen. A pesar de identificarse como empresarios (que podría "borrar" la especificidad de la actividad), lo hacen junto a la visión de lo "agropecuario", como espacio particular, diferente a otros sectores de la economía, como un "modo de vida". En esta mirada de lo particular, cobra centralidad una forma específica de las relaciones sociales, como resaltan estos entrevistados:

> Yo creo que hay una tendencia general en el tiempo, a tener relaciones más impersonales, en general, no solo en lo agropecuario. Pero creo que el sector tiene características particulares del sector. Primero, una vinculación con el espacio muy distinta que la de otros. El productor agropecuario tiene un afincamiento y tiene una relación con un espacio físico que no la tiene otro sector, eso es fundamental. Después el productor, en general, es productor porque es una manera de vida, no es una manera de sostén solamente. No es que tenés un comercio o una industria, un día estás chapita y no lo hacés, generalmente el que es productor es su filosofía y modo de vida y no concibe generar otro tipo de actividad, porque es su actividad y es su idiosincrasia. Yo creo que eso es característico (K.B empresario, 55 años, EAP 41).

> El sector agropecuario tiene fama de llorón, porque hay una relación con la volatilidad

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> de todo esto, porque vos estás expuesto al tiempo, expuesto a las lluvias, expuesto a las condiciones climáticas y nosotros terriblemente expuestos a la voluntad política. Eso hace que estemos en un cúmulo de cosas con mucha imprevisibilidad, pero también que somos particulares, el agropecuario es un tipo particular, no lo encontrás en otros empresarios […] me refiero por el tipo de trabajo, con la naturaleza, las interacciones más entre conocidos, reconocer quién es quién (D.R empresario 55 años, EAP 8).

> Yo creo que priman mucho las relaciones personales, aunque lógicamente es un negocio. Yo trato de manejarme así, como creo que la mayoría de la zona (V.R empresario 45 años, EAP 16).

Enfatizamos sobre esta perspectiva porque consideramos que, si bien otros empresarios resaltan algunos aspectos similares sobre el sector y lo que consideran como características particulares, es en este perfil, en el que presentan con mayor insistencia y claridad "lo agropecuario" como un elemento diferenciador de empresarios de otros sectores. Consideramos que, al reconstruir esta imagen del sector, estos actores pueden vincular su trayectoria generacional en los espacios agrarios (que los inclina a identificarlo como un "modo de vida" por ejemplo, aunque su vida transcurra de un modo urbano, como la de cualquier persona de clase media de las ciudades intermedias y grandes), con su posicionamiento dentro del mundo empresarial en general, y agrario en particular.

Junto a este último, es interesante plantear el otro eje en la construcción de la identidad de los empresarios, definido por aquellos de los que se diferencia dentro del universo empresarial agropecuario. En esta línea, se distancian, por un lado, de los terratenientes que viven de la "renta". Esta categoría se asocia al tamaño, en la diferenciación que realizan con respecto a los "grandes terratenientes tradicionales" (en cada uno de los partidos identifican uno o dos apellidos que los referencian), aunque, en general, identifican como que han ido perdiendo importancia, por los procesos de subdivisión. Y también asociado a la renta como una forma de ingreso sin aplicar "trabajo". Consideran que de todos los actores con los que se vinculan son los "rentistas" los que están en una mejor posición porque tienen la tierra, reciben una renta y no la trabajan (con todas las "complicaciones" que esto implica). Pero justamente este punto, el hecho de no trabajarla es visto como lo más negativo, que los coloca en una posición diferente a la gente de campo. A continuación, presentamos unos fragmentos de entrevista en los que se plantea esta posición: "hoy por hoy, hay muchos dueños de la tierra que es solamente un rentista que lo que quiere es optimizar lo que le pueden sacar al campo" (J.T empresario 50 años, EAP 12); "hay tanto gente que la heredó como ex productores, como alguno que compra para invertir y luego lo alquila sin hacer nada" (K.B empresario, 55 años, EAP 41); "muchos ven que para qué trabajas si le podés sacar al campo sin hacer nada" (B.C empresario 52 años, EAP 38);

> Yo crecí antes de todo este 'boom' agrícola, es que yo tenía muchas ganas de trabajar y no había mucha competencia en ese momento. Después con este 'boom',

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> empezaron a aparecer los fideicomisos, y todo eso, y el precio de la tierra se puso caro, y tuve la visión de no luchar contra eso, cuando un negocio se ponía marginal yo dejaba de hacerlo (…) tuve la visión de no fundirme trabajando. (M.P empresario 56 años, EAP 43).

> Hoy hay mucha plasticidad. Antes tenías que tener un establecimiento, ahora tenés un pedazo de campo, tenés 30 acá, 20 allá, 200 no sé dónde, y se lo alquilas a uno, dos, a cuatro. De todos modos, en esto de poner en riesgo la producción, hoy con la figura nacional que tenemos de arrendamiento, hoy por hoy no se pone en riesgo nada, vos tenés un campo de tu viejo y te quedas con 30 hectáreas que no es nada, le alquilas a alguien del pueblo, a tu hermano, primo, y esas 30 que no son nada siguen siendo productivas (D.R empresario 55 años, EAP 8).

> Yo pienso que hoy en día, el dueño de la tierra, hoy tenés un capital, si sos dueño tenés un capital enorme. Yo les decía mis hermanos son dueños de un capital enorme, pueden no darle bolilla, me parece una picardía porque el día de mañana esto es de ustedes. Y esto es mucho dinero que podés quererlo o no quererlo, pero podés venderlo y hacer lo que vos quieras de tu vida, vivir sin trabajar si es lo que querés para vos (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Los otros actores de los cuales se diferencian son tanto aquellos a los que identifican como *pools* (que incluye, según, el entrevistado este tipo de empresa como otras grandes que tercerizan todas las tareas y arriendan), y las mega empresas en "red" más conocidas dentro del sector. Respecto a los primeros, los dos principales elementos que generan rechazo son la cuestión de la tierra (aumento de los precios, pagan mejores cánones y se quedan con tierras que trabajan ellos) y el hecho de que actores extra-locales y/o extra-sectoriales, que implica que "no dejan nada acá" (en relación a la circulación de capital en los espacios locales) o que "no son de acá" (vinculado a un sentido de pertenencia con los pueblos o ciudades del partido). Si bien estos elementos también son compartidos por otros perfiles de empresarios que analizamos en el capítulo, en este caso, lo que podemos indicar es que, si bien hay un rechazo, también hay aceptación, como parte de las "reglas de juego" (que son las lógicas del mercado). En los siguientes fragmentos se pueden evidenciar, tanto el rechazo, como la resignación de la "inevitabilidad" de la aparición de otros capitales en el agro:

> El negocio del pool es alquilar, cobran por hectáreas. Su negocio es tener más hectáreas para captar inversores, entonces, están dispuestos a poner lo que sea, total, después le dicen al inversor: ganamos esto, ganamos menos o veremos el año que viene, pero el negocio es hacerlo. Entonces se da la paradoja de que cazás campos cuando el negocio está en retroceso, cuando está para arriba vienen y te los sacan, porque el tipo que ya te alquiló a vos, ponele a 10 quintales, porque quién te va alquilar 50 ha, pero resulta que después viene un pool que le paga 12 y te hace pito catalán (L.O empresario 52 años, EAP 7).

> [sobre los pools de siembra] la mayoría se han ido porque aprovechan el buen momento, sobre todo se expandieron entre el 2004 al 2007, venían escribanos de Buenos Aires a buscar tierras, levantan los precios y los contratistas no podían sembrar lo de ellos y terminaban trabajando para el pool (S.T empresario 49 años, EAP 5).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Alquilar el campo hoy es la niña mimada, no sé qué pasará este año, pero son la niña mimada, o sea, pero hoy estamos viendo lo que está pasando: es que están retirando los pools de siembra, vamos a ver qué pasa. El negocio era muy rentable, se metieron, se metió dinero de otro lugar. Yo no lo critico, sino que lo que digo es que bueno, una equidad impositiva, distributiva, si se meten estos monstruos, por lo menos cóbrale un poco más (A.Y empresario 50 años, EAP 3).

Respecto a las *mega empresas* con estructuras en "red", el punto principal de rechazo, además del tamaño y cierta disputa por la tierra, es que encuentran una distancia entre el discurso que promueven sobre la "red" y sus beneficios, y las prácticas comerciales en los territorios concretos.

> El tipo te dice: [se refiere a Gustavo Grobocopatel] yo no tengo empleados, tengo asociados. Entonces pregúntale a los asociados cómo lo trata y cómo le paga y cuándo le paga y después vemos, lo mismo fue en su momento Tejar que después fue el presidente de Acrea, que tampoco me gustaba nada. No me gustan esas cosas, entendés...Yo, la franqueza, si vos sos un tipo exitoso y todo, no hacés una cosa de doscientas mil hectáreas siendo Heidi. Primero la realidad: si no tenés contactos, si no pisas alguna cabeza, no llegas a eso, porque esa es la vida real, está bien si lo hace, no te digo que no, pero no me la vendas cambiada (L.O empresario 52 años, EAP 7).

> Esas empresas monstruos [se refiere al tamaño] son de terror. Los que estamos en la zona sabemos cómo funcionan en realidad. No te creas todo lo que dicen, el discursito es muy lindo, pero después pregúntale a los contratistas, a los que les alquilan… no te van a decir lo mismo. (B.C empresario 52 años, EAP 38).

Por otro lado, este perfil tiene una forma de plantear el cambio en el sector. En primer lugar, se presenta asociado a lo tecnológico, y a este, como un cambio irreversible, inevitable (que podría relacionarse con la idea de "evolución", a la cual hay que "adaptarse"). Para ejemplificar, presentamos dos fragmentos de entrevistas:

> La idea de tercerizar es porque la maquinaria nueva empujó a la vieja. La nueva maquinaria empujó a un montón de cosas… las maquinarias que teníamos eran viejas, y con la expansión de las nuevas decidimos tercerizar. (N.E empresario 47 años, EAP 9).

> En la organización del productor, el cambio más notable ha sido la siembra directa. Eso es un cambio que revolucionó y que, creo yo, que es irreversible, aunque no es universal, porque fundamentalmente en eso somos casi como pioneros y los que vamos a la cabeza. Porque vos vas a otros países... En Europa no ves la siembra directa, ni de muestra (D.R empresario 55 años, EAP 8).

> Los principales cambios son, sin dudar, la siembra directa, todo lo que sea inyectable, lo que se ha evolucionado, sobre todo en genética vegetal. Todo lo que es biotecnología. El avance en ganadería ha ido muchísimo más lento, pero muchísimo más lento, que en la agricultura. Y después que la población crece increíblemente y los suelos no. Por esto hay que tratar de intensificar, sin agotar los suelos, todo lo posible. Yo creo que hay una conciencia muy grande hoy entre los productores, siempre con la idea de cuál es el mal menor para producir alimentos (M.B empresario 54 años, EAP 6)

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Además, estos cambios son presentados de un modo diferencial por la “capacidad” de los distintos productores de adaptarse al mismo. Estas diferencias se asocian a la escala, a ser de “punta” (o ser “tradicionalista”), a las edades de los productores, como veremos en las siguientes entrevistas.

> El principal cambio en la agricultura fue la introducción de siembra directa, la soja resistente al glifosato que influyó en la incorporación de tecnologías. En estos últimos años hubo cambios muy importantes que se notan mucho: aumento en los rendimientos, en cuanto a la plantación de los cultivos, nuevos agroquímicos, herbicidas. Mejoró mucho en general. En la zona por ahí todavía no son productores de punta, sobre todo por las superficies que manejan. En los aspectos sociales, la incorporación de tecnología disminuyó la mano de obra utilizable (V.R empresario 45 años, EAP 16).

> A nivel agropecuario se ha ido la gente joven, la gente joven que se queda se tecnifica más, todo el sector está mucho más tecnificado. Estamos tecnológicamente casi a la par que Estados Unidos. Y digamos, un productor de punta punta, no tiene nada que envidiarle. Hay gente en el campo que es, más vale cerrada y más vale tradicional, en el sentido no de la oligarquía sino tradicional en las costumbres, tradiciones. Y un poco reacia a la tecnología digamos, porque un tipo más grande sabe que le va a costar más pero que la pone a hacer rendir, otros no tienen esa capacidad (S.T empresario 49 años, EAP 5).

> Ya te digo, tenés las dos situaciones: el tipo joven que adopta todo y si le va mejor empieza a tener una sociedad de consumo, y el otro, más tradicional que se está quedando en el camino, porque en general son escalas chicas y terminan siendo alquilados por alguien y cuando alquilaste por lo general, no volvés atrás. La persona que alquiló no puede..., salvo contadas ocasiones, no vuelven, porque en general, empiezan a gastar la plata a cuenta y cada vez van quedando más cortos (L.O empresario 52 años, EAP 7).

En estas visiones aparece subyacente cierta aceptación de la concentración, en términos de la “no adaptación” a lo “inevitable, que está claramente expresando en el siguiente fragmento de entrevista:

> El sector cambió mucho en el sentido de cómo se segmentó el trabajo, digamos. Cada uno tiene su rol, y hoy lo que pasa es que económicamente es inviable sino, porque vos no podés comprar para un campo de 150 hectáreas la maquinaria, porque si no, tenés que salir a trabajar campos. Es lo que le pasa a mucha gente, o sea, porque es muy caro para una explotación pequeña, por eso no te queda otra que cambiar las reglas de juego. Hace quince o veinte años atrás era distinto cada vez, cada gringo tenía su tractor, sus arados y bueno hacía su trabajo en su chacra y ahora no, ahora es imposible. Desde ese punto de vista cambió mucho el que se puede adaptar se adapta y el que no, alquila. El tema es que el que alquila, yo creo que sale del sistema porque no podés volver, es mucho el dinero que necesitas para volver a reinsertarte. Pero lamentablemente, o sea, es un tema, no sé si lamentable o no, cambia, bueno, es una cuestión de adaptación (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

En segundo lugar, se presentan los cambios de carácter social, respecto a los que si bien se marcan algunos aspectos de transformación, en sentido de desmembramiento de las formas sociales previas (vivir en el campo, participación de toda la familia y de los

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

jóvenes, existencia de pequeños productores, etc.), también se indican una serie de cambios positivos en términos de mayor acceso a bienes y servicios, vinculados a la vida de clase media urbana:

> Bueno, todo lo que es la informatización de las máquinas, hasta los procesos y sistemas, se han informatizado, y eso, digamos, y el tema de incluso, el tema de los canales, del internet, que te dan un acceso a cosas que no tenías ni idea, todo está mucho más al alcance de la mano, y a su vez, un negocio que se hace más rentable te permite andar a otro nivel. Socialmente tiene un impacto, porque ya no sos el tipo…, ya tenés una camioneta, digamos podes acceder a otras cosas. Hay gente que ha progresado respecto de su generación anterior (B.C empresario 52 años, EAP 38).

> Se ha democratizado, en el buen sentido eso, todo. Hoy en día un chico de acá de Obligado que son 800 habitantes tiene el mismo acceso a la información que un chico en pleno barrio Norte, lo usa distinto y lo entiende distinto por su realidad, pero tiene el mismo acceso y tiene posibilidades de... En cambio, antes eso era una clara diferencia de acceso a educación. Por supuesto que a veces un chico de acá no tiene la preparación, entonces, las chances las va a tener más el otro que este (D.R empresario 55 años, EAP 8).

> [Sobre la ciudad] ¿Viste el movimiento que tiene?, viste que esta Kevinston, Levis, [se refiere a las marcas de ropa] está todo. Antes no había un Legacy porque no había mercado para Legacy, ahora hay. Es que gente que se ha venido, estos que te digo, estos migrantes, hay un montón de gente que, por tener trabajo en empresas, en la semillera, o en grandes empresas, alquilan otro tipo de casas, tienen otro tipo de vida. Tienen otros colegios para sus chicos. Quieren otro servicio de salud. También se han abierto hospitales y clínicas privadas que no eran las que había habitualmente en la zona (L.O empresario 52 años, EAP 7).

Finalmente, sobre las perspectivas que plantean hacia el futuro, en cuanto a la continuidad, consideran la posibilidad de que los hijos continúen con la empresa (incluso los han asociado en la mayoría de los casos), pero esto no se presenta como algo “obligatorio”. En este sentido, se trata de familias en las cuales existe un proceso de individuación completo, en los que, cada uno de sus miembros, además del trabajo en la empresa, tiene otras inquietudes o desarrollo personal.

> Si ellos van a seguir, continuando la empresa [se refiere a los sobrinos] me parece bien, pero no es algo que, como mi padre que había que seguir la tradición, lo importante es que sean felices […] Después si querés ser odontólogo o plomero, o lo que vos quieras... bárbaro, pero no porque te sentías que estás en deuda con nadie. Porque esto lo podés vender, lo podés alquilar y hacer otra cosa, lo importante es que seas feliz. Y eso te quita un peso de encima también. Yo no estudie, a mí me gustó, obviamente que tuve influencia, pero nadie me dijo, vos estudia esto. Nunca nadie me dijo ni con indirectas ni con nada (L.O empresario 52 años, EAP 7).

> Tengo proyectos y los proyectos que tengo quiero compartirlos con mis hijos. Me imagino el campo como algo vinculante en mis hijos. Tengo una fuerte carga emotiva y sentimental con el campo y me gusta por lo menos pasarlo, y si lo pueden mantener, mejor, sino harán lo que ellos quieran (D.R empresario 55 años, EAP 8).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> Esto me gusta, me gusta profesionalmente, me gusta empresarialmente, pero no me alcanza, como digo siempre. No soy un tipo de un solo interés y no me gusta estar todo el día charlando de plata, esta es mi vida económica. No me gusta estar todo el día charlando de plata, entonces, tengo el otro interés que es simplemente una cosa de interés mío y no tiene nada que ver con lo económico. En el futuro los chicos vendrán, o si no se tercerizará, o no, es una cosa que lo tengo en cuenta, pero no es algo que me quite el sueño (K.B empresario, 55 años, EAP 41).

Sobre las perspectivas a futuro sobre su situación y la empresa, los planteos de estos actores se vinculan a la expansión, pero moderados por aquello que ellos "pueden atender", mantener el anclaje local/zonal, y lo que puedan resolver gestionando con familiares o amigos (también tienen o plantean emprendimiento con amigos, manejan varias sociedades a la vez).

> Me interesa seguir participando, habría que ver. Nosotros muchas opciones que digamos no tenemos, si poder alquilar un pedazo de campo, poder crecer en ese sentido. Pero es la única porque, por ejemplo, al comprar maquinaria y todo ese tema, no porque por una cuestión de escala. Es como que no, en ese aspecto. Después, si, tener la idea de hacer una planta de silo para acopiar el cereal mejor (N.K empresario, 37 años, EAP 13).

> En el futuro pienso, mirá, tenemos la empresa, capital, la experiencia, pero las políticas les sacan las ganas de seguir para adelante. La incertidumbre e inestabilidad hacia el futuro, porque no sabemos qué va a pasar. Lo que se ha hecho hasta ahora es agregar eslabones a la producción, pero ahora en más, tendrían que incorporar algo más, uno siguiente más de tipo industrial (por ejemplo, molés trigo, hacerlo harina) y no seguir expandiéndose en hectáreas porque así aumenta el riesgo, porque llega un punto en que la siembra es más riesgosa (B.C empresario 52 años, EAP 38).

> Con respecto al fututo creo que es necesario aflojar un poco, porque si seguimos incorporando, es más complicado manejar. Quiere seguir trabajando, pero no con tantas hectáreas, porque es mucho lo que están haciendo, sobre todo con lo que estamos alquilando. Seguramente seguiremos con lo propio. Yo quiero seguir con esto, seguir siempre en esta actividad (M.P empresario 56 años, EAP 43).

Consideramos que se trata de una lógica que complejiza aún más los matices de las posiciones empresariales. Si bien lo que los caracteriza es una forma de comprender el agro como un "negocio" como afirman Gras y Hernández (2013), lo hacen desde un lugar que no coincide con las formas en que los plantea el paradigma dominante. En esta línea, consideramos que este tipo complejiza dos posiciones detectadas en la bibliografía: no se trata un distanciamiento u otra "traducción" del pilar de los agronegocios, como señalan las autoras mencionadas, así como tampoco coincide por completo con un "productor de ciudad" al que refiere Sili (2000), sino que creemos que se acerca más a la visión de lo que Albadalejo y Cittadini (2017) refieren como un "productor convencional". Sin embargo, creemos que esta última perspectiva se debe completar un poco más, para no sobrevalorar o revisar más detenidamente el lugar y sentido que tienen las relaciones personales (sobre lo que volveremos en las conclusiones de la tesis).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

2.3.2 La lógica individual-cientificada en un perfil de empresarios sin anclaje en los espacios productivos

Al otro perfil que reconstruimos dentro de esta lógica lo componen ocho de las 38 explotaciones. En estas el manejo de la empresa y la producción están orientado por una lógica *individual-cientificada*, pero las diferenciamos de las anteriores en aspectos centrales de los perfiles, referidos a que el distanciamiento con respecto a los espacios productivos es completo, no teniendo un anclaje social en ellos.

Respecto a las dimensiones de la lógica, se evidencia en el manejo de las empresas en tres planos: la existencia de una división en áreas y de las tareas especializadas; la forma en que organizan y manejan las inversiones y la relación con otros actores del sector; y en la centralidad que tiene el conocimiento experto en el manejo de la empresa y de la producción.

Por un lado, se trata de empresarios que estructuran las empresas con una amplia división del trabajo y las áreas que abarcan las mismas. En este punto, existen dos tipos de estructuración, una orientada por la organización de *management*, y otra de tipo más tradicional. Pero en ambas, aunque apoyadas sobre modelos diferentes, tienen una lógica de diferenciación de los puestos, áreas de trabajo, y tareas que se realizan. En el primer tipo tienen una estructura compuesta por áreas comerciales y productivas, y, por ejemplo, estas últimas tienen operarios de planta, trabajadores temporarios, jefe de planta, encargado de producción, asistente junior y pasantes, encargados zonales, encargados regionales y generales de producción. En el otro tipo, algunos de los puestos en que se divide el trabajo son: gerente, administrador y encargado en campo, encargado general, segundo encargado, de agricultura y o de escritorio, controladores del área técnica, asistente de escritorio, tractoristas, puesteros, parqueros, mecánicos, sileros, peones y personal de atención de la casa (mantenimiento, cocineros, de limpieza, entre otros). Sobre esta diferencia, uno de los encargados señalaba:

> Y la diferencia es que tenemos una estructura grande, de mucho tiempo, que es muy importante para nuestro funcionamiento y que, más o menos, lo mantenemos como se viene haciendo tradicionalmente. Son una serie de puestos, cada uno realiza un tipo de trabajo y está orientado o subordinado por otro, por encima. Esta todo encadenado y funciona, en general, con mucha armonía. Cada cual hace lo suyo (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40)

El otro aspecto en que se identifica esta lógica en el manejo de la empresa, es la administración de las relaciones sociales con personal especializado. Con la expansión en el área productiva o el crecimiento en cantidad y zonas operadas, se crearon departamentos especializados en la administración y contratación de personal, que presenta la particularidad que, en los últimos años, se ha tercerizado, es decir, que es una consultora y un estudio contable externo a la empresa quienes se encargan de estas

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

tareas. Esta incorporación externa “ordenó”, en términos de mayor formalidad, la dinámica interna de la empresa. Por ejemplo, en las siguientes entrevistas se ve el modo en cómo indican, los siguientes encargados generales, los términos de “definió bien” y “funciona bien”:

> La contratación de la consultora fue más o menos en el 2007. Fue importante porque se fortaleció la definición de roles y funciones de los empleados y sobre todo se definió bien un área de administración y otra de producción. (F.L encargado general, 42 años, EAP 18)

> Hubo un cambio cuando se armó bien el departamento de recursos humanos. El departamento de recursos humanos para búsqueda [se refiere a la contratación de nuevo personal] es externo. Ellos hacen su selección y los últimos dos o tres los elegimos nosotros, así funciona bien la cosa. (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17)

Otro componente, que indica una lógica diferente a todos los empresarios que señalamos hasta el momento, es la centralidad que tiene el cálculo en la estructuración de sus comportamientos económicos. Este aspecto lo reconstruimos en las formas en que se insertan dentro y fuera del sector agropecuario, y en cómo se comportan respecto a la incorporación de los cambios (productivos, tecnológicos, organizacionales, etc.). Por ejemplo, en los siguientes fragmentos se puede observar este manejo:

> Todo parte de una evaluación de cuál es el aporte de esa unidad de servicios al conjunto. Nadie, ninguna empresa cierra un centro de beneficios porque le dé un año perdida. Ahora, si son dos, o si son tres, ya hay un problema estructural, ya sea de escala o de gestión, o algún otro barullo, pero básicamente te diría que son esas dos cuestiones (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

> Cuando ya tenés la maquinaria amortizada te diría que después lo que pesa es el costo laboral, esto es lo que más se evalúa (T.M empresario 51 años, EAP 39).

> Cuando se decidió liquidar la maquinaria, se retuvo la siembra, primero para no desprenderse de todo el personal, segundo porque no era un costo tan importante en el conjunto del negocio, y tercero porque era un punto crítico en el proceso de trabajo. Es más importante para nosotros la siembra que la cosecha. Son parecidas pero la primera crítica es la siembra. La cosecha es más controlable por el ingeniero con el contratista sobre tiempos, formas, nivel de rotura, etc. (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

Se trata de empresarios que buscan las oportunidades de negocios, expandiéndose o retrayéndose según les convenga, invirtiendo en otras áreas, dentro o fuera de la producción agropecuaria, aspecto central para definir un manejo más flexible, orientado por el cálculo. En los siguientes dos ejemplos se puede observar tanto la noción de “búsqueda de oportunidades” como la estructuración de la empresa (espacial y socialmente) para lograrla:

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

> La empresa tiene una forma de trabajo que busca las oportunidades, intentando abrir nuevas unidades de negocios. A veces te mueven a otras partes, he viajado a otros lugares a explicar a otros el manejo de la empresa en lo productivo, cuando se abre una zona nueva (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

> Hay una división clara por zonas de trabajo, y después acá dentro del partido tenemos separada la planta y la empresa, y después hay una separación especial de la de agroquímicos que esta acá a unos kilómetros. La instalación de la planta se define en función de las distancias con respecto a los puertos y con conexión con otras plantas de la empresa, porque a veces la logística se coordina entre varios puntos de acopio. Y la cercanía con el ferrocarril, que utilizamos nosotros y otras dos empresas [las nombra], que negociamos la carga, que pone cada uno (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

En esta búsqueda de maximización del beneficio, propio de la lógica empresarial, de lo que Gras y Hernández (2013) identifican en los "protagonistas" de los *agronegocios*, encontramos, en nuestro caso, que se articulan diferentes estilos de manejo con diverso grado de formalidad. Pero estas modalidades parecieran constituir estrategias, con alto grado de flexibilidad, que buscan potenciar la posición de la empresa. Este es el modo en que se manejan con otros actores del sector (contratistas, compradores de insumos, rentistas, otras empresas, etc.), tal como se puede observar en los siguientes fragmentos de entrevistas:

> Se evalúa la capacidad de pago, de repago, de nivel de endeudamiento, relación patrimonial con el total del crédito que asume, ese tipo de cosas. En realidad, son herramientas de análisis (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

> Nosotros no tenemos estandarizado que valor índice determinado, si da tanto valor, eso quiere decir que le entran tantos pesos, no funciona así, pero lo que sí es muy útil es hacer la radiografía del productor (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

> Si sabemos que tal necesita nuevas herramientas, se presenta una carpeta, y obtienen un aval de (menciona el nombre de la empresa), y si sabemos que puede devolver de algún modo con trabajo, además del análisis financiero, se considera. Se hace con gente que son clientes, que trabajan hace mucho, asegurándose que se mantenga con nosotros. Con algún responsable de la empresa que, de un aval, que hagan el informe de cómo es trabajando. Cada tanto nos piden que hagamos un informe de tal o cual, de potenciales (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

> Los contratos se están tratando de migrar, cosa que no está todavía terminada, empezamos el año pasado [...] Ya el año pasado empezamos a tratar de presionar para que sea un esquema mixto: un mínimo garantizado en equivalente quintal y una escala progresiva en porcentaje en función del rinde, que creo que es lo más sano, si lo entendieran para todos. Esta escala en los estratos más altos le asegura al propietario una cantidad más alta que lo que sería a porcentaje, mientras que en los estratos más bajos le asegura al arrendatario que no se funda. (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

Sobre la otra dimensión de la lógica, se trata de empresarios que le dan un lugar central al conocimiento experto para el manejo de la producción. En este sentido, lo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

profesional (versus otras formas) es interpretado en términos de obtener una mayor eficacia en las actividades productivas. Como señala el siguiente entrevistado:

> El manejo es fundamentalmente profesional, hay otros, que no tienen formación, que aportan, como en el campo o los de la planta que están hace mucho, pero la diferencia creo yo que está en que hay una forma de trabajo profesional, con un conocimiento preciso de cada tema. (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

Pero el conocimiento experto tiene una centralidad aún más amplia en este tipo de empresas. En este sentido, dicha importancia está dada, por un lado, en el tipo de personal que contratan (ingenieros agrónomos jóvenes) que implica que ya sean portadores de un tipo de "saber" (no solo por la e*xpertise,* sino también porque están "imbuidos" de ciertas lógicas y conceptos asociados al paradigma de producción más reciente). Por el otro, por la relevancia que tienen las "capacitaciones" en el manejo de las relaciones humanas. Sobre esta importancia, el siguiente entrevistado señalaba:

> La empresa a la parte técnica y de capacitaciones le dan un lugar central. Por ejemplo, nos envían a realizar cursos a Buenos Aires que los pagan completamente. En general, son de manejo de herramientas gerenciales. Hay de distinto tipo, vamos a una empresa que nuclea a distintos profesionales y brindan capacitaciones de distinta índole. La empresa deja ir a todos porque, aunque no las apliques ya, algunas sí, pero otras no, por ejemplo, monitoreo de cultivos para lo que hacemos nosotros lo aplicas ya y a la empresa le genera un valor agregado. Otros por ahí no, como de negociaciones o de desarrollo personal, no lo ves ahora, pero sirve también (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

En una parte de estas empresas se produjeron cambios (algunos en curso aún) en el perfil de aquellos que dirigen, pasando de la figura de mayordomo (sin formación profesional) a la de encargado de producción profesional, o bien, a la incorporación de asesores con mayor injerencia en las decisiones y manejo cotidiano de la explotación. Al respecto, dos de los propietarios de estas empresas señalaban:

> Un poco en sintonía con las tendencias, y porque en muchos temas se requiere, para optimizar, incorporar otros conocimientos. Se ha ido profesionalizando. Sí, incorporamos en dirección y asesoramiento o monitoreo, eso viene desde hace más tiempo. Se fue la figura del mayordomo, que ya estaba quedando un poco obsoleta, desde el nombre ¿viste? Acá igual muchos siguen hablando así (M.A propietaria, 49 años, EAP 2).

> Ellos [se refiere a dos profesionales] se sumaron a las unidades como consultores pero permanentes, cumplen la función de asesoramiento y monitoreo de los cultivos, procesos de calidad y lograr mayor eficiencia (por medio de los procesos de trabajo) en la producción (I. T propietario, 54 años, EAP 1).

La presencia de los profesionales, en otras de estas empresas, no solo resulta relevante en las áreas de producción, sino también de comercialización, siendo el ámbito en el cual le prestan mayor atención respecto a los perfiles que contratan (cabe aclarar

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

que denominan “comercial” a los sectores de la empresa que brindan productos o servicios a otros). Como señalan algunos de los encargados de estas empresas:

> Hay cosas que se enseñan en una semana y cosas que se aprenden en varios años. Incorporar un comercial recién salido del horno implica dos años hasta que andan solos. En la producción [se refiere al área] es distinto, tienen que saber mandar (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

> En los profesionales comerciales en el área de insumos se busca un perfil de habilidad social que no es fácil de conseguir entre los agrónomos, quizás se encuentre más en los egresados de Buenos Aires y La Plata, pero acá el pibe que termina el secundario de la zona y decide meterse en la carrera de agronomía es más por la producción y no de negocios, es porque el papá tiene campo, es chacarero. Es muy difícil en esta zona encontrar este perfil de profesional con vocación para lo comercial. (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

En ellas se privilegian estas otras áreas como centrales y se considera que la producción es un aspecto de más fácil resolución. Esto resulta llamativo porque se trata de empresas con grandes volúmenes de producción. Indudablemente se basan en una lógica en la cual la actividad productiva resulta una parte del “negocio agropecuario”. Mientras que lo comercial requiere de mayor tiempo de entrenamiento (“dos años”), el área productiva solo necesita de cierta actitud vinculada al “saber mandar” y no conocimientos específicos o trayectoria. Esta situación sugiere que, en las áreas de producción, con modelos “estandarizados” (por tratarse de “paquetes tecnológicos”) y la formación universitaria específica, resuelven la cuestión del tiempo necesario de entrenamiento y de los conocimientos previos que deben poseer para desarrollar las actividades.

El manejo que, hasta aquí, presentamos como de un modo claramente *cientificado*, también presenta algunos elementos que lo matizan. Uno de ellos, es que el trato personal aparece como un aspecto sobre el que se tiene también consideración. Como señalan sobre la forma en que se manejan en la empresa:

> Es muy personal, todavía la característica de este negocio es muy de cuerpo a cuerpo la relación entre el productor o productor-contratista-arrendatario y su proveedor de insumos y quien le hace toda la parte de logística y comercialización de la producción. Hay cuestiones que están muy entremezcladas, hasta te diría desde el punto de vista de la asistencia financiera.
> Hay gente que los niveles de crédito que asumen en una empresa como esta, no los tendrían jamás en un banco que analiza su carpeta de crédito en función de los parámetros que se usan para evaluar créditos. Y ahí vemos hasta donde le damos, dependiendo como venga, sobre todo teniendo en cuenta la historia. La historia de cumplimiento y en general, de producción (S.Q encargado general, 45 años, EAP 17).

> Los criterios de calificación como sujetos de crédito son bastantes, aunque en los últimos años se han empezado a manejar otros tipos de herramientas o de información, para hacer esa calificación, históricamente esa, una cosa bastante más empírica y de relación personal y de verse la cara (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Ademas de este manejo personal, encontramos otros elementos que matizan, pero solo en un conjunto de estas empresas. Por ello, distinguimos a una parte de estos empresarios que tienen un anclaje muy fuerte en la propiedad de la tierra, y, solo por ello, también en los espacios productivos concretos. Esto implica un límite para la búsqueda de oportunidades por medio de las estrategias de localización y deslocalización de la producción, que caracterizan, tal como vimos en otros estudios, a una lógica empresarial de los *agronegocios*. Además, poseen estructuras laborales relativamente estables que también resultan una "traba" para una producción más flexible y la búsqueda de las mejores rentabilidades. Y, finalmente, el hecho de que poseen un manejo construido en una larga trayectoria en el sector, con ciertos elementos tradicionales, y que no generan estructuras de innovación con tanta velocidad como las otras empresas. Al respecto, los propietarios identificaban lo siguiente:

> El cambio más importante es el de la innovación tecnológica, que ahora es permanente. Nosotros hemos ido incorporando estas de distinto modo, por ahí no tan rápido como otras empresas, pero no nos quedamos atrasados tampoco (M.A propietaria, 49 años, EAP 2).

> Y la diferencia es que tenemos una estructura grande, de mucho tiempo que es muy importante para nuestro funcionamiento y que más o menos lo mantenemos como se viene haciendo tradicionalmente. (I. T propietario, 54 años, EAP 1).

Entonces, atendiendo al manejo concreto de la empresa y de la producción, se puede plantear la existencia de una lógica empresarial asociada al cálculo y la ganancia, y plenamente *cientificada* en la producción y también en la gestión del personal. Sin embargo, encontramos algunas diferencias en su materialización, producto de las trayectorias de las empresas: unas que provienen de grandes terratenientes tradicionales, con lo cual presentan algunos matices, mientras que las otras, asociadas a empresas en red más novedosas tienen un modo más acabado de materializarla. Retomaremos estas diferencias en los perfiles y percepciones.

Perfiles y percepciones de los actores

Se trata de empresarios o empresas dirigidas por profesionales, que explotan en el partido entre 1000 y 15000 ha, y que tienen unidades productivas en otros partidos o provincias del país.

Sobre los perfiles, mencionábamos que diferenciaban de los otros empresarios con esta lógica, porque existe un distanciamiento total entre espacios de vida y trabajo[66]. Ambas esferas transitan por lugares completamente distintos y no inciden una, sobre la

[66] Cabe aclarar que esta reconstrucción se aborda con la información obtenida, en algunos casos, de propietarios de las empresas que entrevistamos y, en otros, por medio de los responsables locales de la empresa a nivel del partido, ya que los presidentes de las empresas no accedieron, o no se los consiguió contactar, para realizarles una entrevista personal.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

estructuración de la otra. Aquellos que presiden o son propietarios de las empresas no residen en los espacios locales, sino en Capital Federal[67]. Los espacios productivos solo los transitan esporádicamente y no tienen vínculos sociales allí. Se trata solo de “lugares” donde tienen sus “negocios”, y no un espacio vinculado al desarrollo de sus vidas cotidianas.

Sin embargo, consideramos que existen una serie de situaciones que matizan levemente esta “imagen” sobre la deslocalización.

Al respecto, cabe señalar, que, por un lado, aquellos que dirigen los establecimientos, en general, pertenecen a los espacios locales. Es decir, que a estos empresarios les interesa que exista un vínculo con los espacios locales de parte de los integrantes de la empresa.

Además, desarrollan formas de vinculación con las localidades o pueblos, resultando, para estos, relevantes en términos de generación de empleos, o porque realizan actividades filantrópicas o capacitaciones de diversa índole.

Una parte de estos empresarios tienen viviendas en los establecimientos, que utilizan en algunas temporadas, ellos o sus familiares, pero no con fines de residencia permanente sino más de tipo recreativo.

Sobre los aspectos de percepción mencionamos el modo en que presentan la posición que ocupan en el sector en relación a otros. A este punto lo reconstruimos a partir del discurso que circula en la empresa sobre "quiénes son" y qué lugar tienen en el entramado empresarial del agro. Aquí existen, recuperando esta distinción al interior de esta lógica, imágenes empresariales construidas sobre figuras bien diferenciadas. Por un lado, la empresa tradicional o denominadas, por los mismos trabajadores, como "estancias", que tienen un anclaje histórico y simbólico en "familias tradicionales" del país o del partido, y que apelan a un "halo" de estabilidad, permanencia y arraigo con el sector, diferenciado de otros actores más inestables y novedosos. Como señalan algunos entrevistados:

> Esta es básicamente una estancia tradicional, de la zona, esta acá desde hace mucho, mucho tiempo. Fijate que además tiene en su denominación el nombre del pueblo. Nosotros estamos en esta zona, somos conocidos en todo el partido. Como empresa eso nos diferencia. (T.V encargado general, 45 años EAP 35).

> La estancia es de una familia que la tienen hace muchas generaciones, es decir, de familia. Aunque sea una empresa grande, todos nos quieren porque damos trabajo acá, no vamos y venimos a ningún lado.
> Tenemos una forma de trabajo particular, tradicional, y eso nos permite tener una estabilidad en la zona, que la gente del partido nos reconoce por esto (M.V mayordomo, 59 años EAP 33).

[67] Solo en uno de los casos, los propietarios de la empresa viven en Pehuajó, aunque tienen un vínculo laboral (de otra profesión que ejercen) con Capital Federal, con lo cual viajan y pasan días o semanas en esta ciudad.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Por el otro, los empresarios agropecuarios que se presentan como más “dinámicos”, que le imprimen innovación al agro, y que, por esto, se diferencian de los "grandes estancieros" o "terratenientes", tanto por sus formas productivas y de gestión, como por ser más abiertos a otros actores y a la comunidad, y menos "elitistas". Al respecto, dos encargados de producción de estas empresas, señalaban:

> Esta es una empresa de las nuevas en la aplicación de una logística e integración de insumos y producción. Esta integración de actores distintos es muy importante en el campo actual, permite incluir a todos, cada uno con su aporte (H.M encargado producción, 29 años, EAP 40).

> Lo de los grandes terratenientes, eso de las familias tradicionales quedó *out*, es viejo, ahora la cosa pasa por otro lado, por el conocimiento, la innovación y estar a la vanguardia de los cambios, no quedarte atrás (F.L encargado general, 42 años, EAP 18).

En síntesis, consideramos que en esta lógica conviven dos tipos de actores que la bibliografía, en general, analiza de forma diferenciada, bajo los conceptos de *empresarios innovadores* y de *terratenientes tradicionales*. Si bien es cierto que tienen algunos aspectos diferenciables en cuanto a los perfiles y percepciones, y alguna variación en como esta lógica se materializa en los espacios de trabajo, consideramos que, en las dimensiones planteadas para nuestro caso, debíamos considerarlos como parte del mismo tipo.

***

En el capítulo indagamos bajo qué lógica los diferentes actores de la muestran manejan la producción. Al respecto, presentamos tres tipos y describimos los perfiles y las percepciones de los actores que componen cada una de ellas.

En primer lugar, a partir de esta descripción encontramos que, en el conjunto de los casos, se presenta un predominio de una lógica más *individual-cientificada*. Es decir, pareciera que una gestión más empresarial, formal, con una asignación en términos individuales de los recursos y de las ganancias, y con un manejo de la producción con una centralidad del conocimiento experto y profesional, prima por sobre otras articulaciones.

Sin embargo, junto a esta lógica encontramos otras (la familiar-tradicional e intermedia) que contienen una gran parte de los casos y que, en diverso grado, articulan otros sentidos con los que construyen la producción, mas asociados a lo familiar como un colectivo, y el “saber” construido en la práctica y en la experiencia como centrales para el manejo de las unidades.

En segundo lugar, incorporando la cuestión de los perfiles, encontramos que las lógicas *individuales-cientificadas* se articulan en actores diferentes. Es decir, que

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

parecieran constituir un sentido de entender la producción que atraviesa a un conjunto heterogéneo de empresarios agrarios. Así, un paradigma en el agro articulado sobre lo formal, científico y en el cálculo o negocio, como afirman Gras y Hernández (2013), interpela a diferentes actores empresariales.

Sin embargo, también encontramos que las diferencias en estos perfiles son de relevancia y nos inclinan a plantear la existencia de otras formas de materializar estas lógicas. En este sentido, por un lado, diferenciamos un perfil de empresarios que se identifican con la pertenencia a los espacios locales, en los cuales construyen y poseen, por trayectoria, un conjunto de vínculos y un fuerte reconocimiento social. Por el otro, existe un conjunto de empresarios completamente deslocalizados, con un anclaje local a través de la empresa y de sus trabajadores. Sin embargo, también entre estos actores, identificamos diferentes perfiles que complejizan el modo en que las empresas se articulan en los espacios productivos y su entorno.

Estas diferencias en los perfiles, que nos inclinan a plantear otras formas de materializar las lógicas, es un aspecto que proponemos profundizar, indagando en cómo organizan el trabajo y, en articulación a cómo construyen las relaciones sociales. Para ello, en el siguiente capítulo abordaremos, en primer lugar, el modo en que organizan el trabajo los productores de la muestra, lo que nos permitirá, seguidamente, vincular cada una de las dimensiones de la misma muestra, interpretando, a luz de las estructuras de las relaciones, si existen diferentes materializaciones de estas lógicas, con las que se maneja la producción.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Capítulo VI

La organización social del trabajo, las lógicas de manejo y las estructuras de las relaciones sociales en las explotaciones agropecuarias

En este capítulo desarrollaremos dos líneas de análisis para completar la tesis. En primer lugar, presentaremos la organización social del trabajo, y en segundo, analizaremos de qué modo se vinculan esta dimensión, y las otras que estudiamos anteriormente, en el marco de la muestra. Esto nos permitirá generar una mirada articulada, entre las lógicas con las que se construyen las relaciones sociales y las formas de organizar el trabajo, a partir de la cual repensar a los sujetos en el agro pampeano actual.

Sobre el abordaje de la organización del trabajo, cabe aclarar, por un lado, que optamos por esta dimensión para diferenciar a las unidades productivas, porque resulta pertinente para mostrar el modo en que diversos conjuntos de individuos se agrupan en torno a su inserción en la producción (Azcuy Ameghino, 2012; Wrigth, 1995). Esta importancia está dada, no solo porque es una dimensión clasificadora de tipos de explotaciones, sino también porque, como afirma Balsa (2006), la asalarización del trabajo corresponde (o se acompaña) con redefiniciones en las relaciones sociales y las racionalidades en la producción agropecuaria. Sin embargo, como sostiene Azcuy Ameghino (2012), darle prioridad a *la organización social del trabajo* como principal dimensión para identificar a los sujetos agrarios, implica que debe ser articulada y complementada por otros factores determinantes, tales como grado de capitalización, acumulación de capital, tenencia de la tierra, etc.

Por otro lado, queremos destacar que hemos optado por analizar la organización social del trabajo como último aspecto dentro de la tesis, a diferencia de lo habitual en las formas clásicas de presentación de las dimensiones estructurales y subjetivas. Sin que esto implique una relación lineal, creemos que constituye un punto de partida diferente, susceptible de ser indagado. En la línea de lo que plantea Balsa (2017), a propósito de que sin determinadas subjetividades no es posible desarrollar algunas formas de producción es que, en nuestro caso, optamos por "invertir" las formas de explicación. En este sentido, consideramos que resulta fructífero analizar cómo determinados tipos de relaciones sociales (y bajo ciertas lógicas), favorecen la construcción de determinadas estructuras de organización.

Para desarrollar el objetivo de este capítulo revisaremos, en primer lugar, el planteo sobre la organización social del trabajo por parte de otros autores, y presentaremos de qué modo se distribuyen las unidades productivas de nuestro caso. En segundo lugar, vincularemos las tres dimensiones analizadas a lo largo de la tesis, indagando de qué modo se articulan entre sí, si existen correspondencias entre la organización del trabajo y las estructuras de relaciones sociales, y las lógicas bajo las cuales se producen. En tercer

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

lugar, a partir de la articulación entre las tres dimensiones, plantearemos aspectos centrales de la caracterización de los sujetos agrarios.

1. La organización social del trabajo en la producción agropecuaria pampeana

En las diferentes etapas del desarrollo agrario argentino, se han considerado a distintos sujetos típicos que habrían sintetizado las características de estas etapas en términos sociales y/o productivos (Balsa, 2017, de Martinelli, 2011).

En el caso del agro pampeano, a partir de los años 1960 se inicia un proceso que se denominó de "modernización", que consolidó no solo la mecanización y una serie de innovaciones productivas, sino también un creciente proceso de asalarización del trabajo en el sector, adquiriendo cada vez mayor peso las estructuras empresariales (Albadalejo y Cittadini, 2016; Barsky y Gelman, 2009). En esta etapa, convivieron tanto una forma de producción basada en el aporte propio, como una en la que el productor solo aportaba el trabajo de gestión, contratando, para las demás tareas, trabajadores asalariados. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XX y comienzos del XXI, el agro pampeano viene experimentando una serie de transformaciones, las cuales parecen materializarse mejor en un tipo empresarial "innovador", que produce por medio de una estructura en "red", de la cual es solo el coordinador de una serie de agentes económicos diversos (Bisang y otros, 2013).

Si bien cada etapa del desarrollo agrario se identifica con un tipo de organización social del trabajo, ello no resulta de un modo univoco. Así, existen debates (que presentamos, en parte, en el capítulo I) en torno a la existencia o no de formas diversas, respecto a en qué medida persisten, coexisten, o si la organización tiende a converger en un solo modelo. En este apartado nos centraremos en las discusiones en torno a la dimensión "organización social del trabajo", y en torno a esta, de qué modo los autores han agrupado o relacionado otras dimensiones y variables en torno a esta.

Debates sobre la organización social del trabajo

El primer (y principal) debate sobre la organización del trabajo que reconstruimos, gira en torno a los indicadores que permiten distinguir a las explotaciones según esta dimensión, esto es, entre las que se basan en el aporte del propio productor (y/o su familia) y aquellas que son empresariales (basadas en el trabajo asalariado). Aportando en este debate, el trabajo de Azcuy Ameghino (2012) identifica que la sola existencia de un trabajador no familiar (permanente o transitorio) es el indicador para diferenciar entre tipos

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de organización y, por tanto, de explotaciones agropecuarias[68]. También Neiman, Bardomás y Jimenez (2001) señalan que lo central es la existencia o no de trabajadores, pero agregando que se debe considerar la forma en que se resuelve "esencialmente" el trabajo (con trabajo propio, personal o familiar, o asalariado), y agregando la aclaración de que aquellos que aportan trabajo pueden o no residir en la explotación. Por su parte, los estudios de Tsakugmakos y otros (2007) y Obschatko y otros (2016) agregan a la existencia, en este caso de dos trabajadores permanentes, otras variables, como la forma jurídica y el tamaño (o de cantidad de animales).

Otro conjunto de estudios, si bien tienen en cuenta las cantidades de trabajadores, ponen el énfasis en el modo en que se resuelven las tareas, detectando aportes propios o asalariados. Esto permite una construcción más gradual y no dicotómica entre tipos de organización del trabajo (Balsa, 2002; González, 2002). Por ejemplo, el trabajo de Balsa y López Castro (2011) para diferenciar a las unidades familiares respecto a las empresariales, junto al tipo de racionalidad y la posibilidad de acumulación, plantean como central la organización social del trabajo en términos de la conformación de "equipo ".

El segundo debate, que nos interesa a los fines de nuestro trabajo, gira en torno a si la noción de aporte propio refiere a todas las actividades que involucra la producción (manual y de dirección), o puede indicar un solo tipo de estas. Aquí cobra centralidad la diferenciación de tareas manuales y de dirección, y señalar quiénes resuelven cada una de estas tareas, y con cual aporte (si familiar o asalariado). Al respecto, el trabajo de González (2002) desarrolla un coeficiente para identificar el aporte de cada tipo de trabajo, y el de Martínez y Cloquell (1983) genera una clasificación teniendo en cuenta el porcentaje de participación y el tipo de tareas, que va desde una organización familiar donde a todas las tareas las resuelven sus miembros, pasando por formas parciales, hasta una organización de tipo empresarial.

A diferencia de esto, el trabajo de Azcuy Ameghino (2007; 2012) encuentra que la diferencia radical que permite no confundir a los pequeños y medianos capitalistas, con aquellas fracciones de la producción familiar, es la ausencia de trabajo manual productivo personal/familiar, aunque los primeros puedan realizar las tareas genéricamente administrativas. En este sentido, dos explotaciones prácticamente similares, en las que juega un papel dominante el trabajo asalariado, pueden diferenciarse –sólo hasta cierto punto - en virtud de la participación física, o no, de sus titulares en las labores prácticas del cultivo.

Por otra parte, cabe agregar, que una estrategia que complejiza las formas de organizar el trabajo, es aquella detectada por Melina Neiman (2008) en su análisis sobre explotaciones familiares en el partido de Junín. Se trata de la asalarización de los

[68] Cabe aclarar que el autor, en su análisis concreto de las clases, identifica a los "chacareros" como una fracción distinguible dentro de los campesinos capitalizados, y en estos, contempla la posibilidad de que complementen el aporte propio con trabajo asalariado.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

familiares (que desempeñan tareas manuales o de dirección), como una forma de mantener, principalmente a los hijos, en las unidades. De este modo, la asalarización es una estrategia central para sostener dichas explotaciones, es decir, que no modifica, sino que potencia la producción familiar (en tanto permite retener a los hijos en el seno de las explotaciones familiares)[69]. Si bien consideramos este planteo, creemos que es necesario indagar respecto a qué formas asume esta asalarización en los casos concretos, y allí indicar en qué medida puede implicar una transformación en el carácter "familiar" de la organización social del trabajo.

El tercer debate que nos interesa para diferenciar las formas de organizar el trabajo, es la incorporación de contratistas para resolver las tareas dentro de la explotación. Esta estrategia incide tanto en la definición de las unidades familiares o unipersonales, como en la distinción dentro de las unidades empresariales[70].

Al respecto, el punto de discusión, gira en torno a si la introducción de la tercerización de las labores disuelve el carácter familiar, o en cambio, permite su sostenimiento. Por un parte, el trabajo de Craviotti (2001) indica que la externalización puede suponer una relativización del trabajo familiar como pivote de la autonomía de la explotación. En este sentido, se pasa a depender de la disponibilidad de tiempo de los agentes externos, a cargo de esas tareas, y éstos pueden incidir en la manera concreta de llevarlas a cabo. En una línea similar, Balsa (2006) señala que el contratismo es una forma de "liberar" tiempo de la familia, la cual puede centrarse tanto en tareas de dirección, como en otros tipos de actividades (extra-prediales), desvinculándose de la explotación.

Por la otra, autores como Muzlera (2011) plantean que la tercerización de labores no representa una disolución de las dinámicas familiares en la explotación, sino, por el contrario, representa una estrategia que posibilita el sostenimiento de las unidades familiares, en los nuevos contextos productivos, y frente a los mayores requerimientos tecnológicos.

---

[69] Sobre la cuestión del trabajo familiar abordando el tema, Palomino (2000) en su estudio sobre las formas de trabajo, señala, que, en los trabajadores familiares en el agro, la subordinación del trabajo supone la sujeción a estructuras familiares muchas veces basadas en la dominación patriarcal. Aun cuando en estas estructuras pueda establecerse el intercambio de trabajo por dinero, éste se integra en un esquema de economía doméstica y no adquiere la forma de una relación salarial.

[70] En algunos trabajos podemos encontrar menciones a las motivaciones que inclinan a la opción por la tercerización, las cuales consideramos que perfilan distintos tipos de empresarios. Estas se refieren a evitar mantener una estructura laboral estable (asociada a costos y conflictividad) (Barsky, 1997); no "inmovilizar" capital y lograr cierta flexibilidad (Lódola y Brigo, 2013); acceder a tecnología de punta y conocimientos especializados que potencian la producción (Bisang y otros, 2013; Reca y Lema, 2010). Además de las cuestiones de cálculo económico y conveniencia en términos de estructuras laborales, algunos estudios indican que también se debe vincular a un tipo de comportamiento económico, formas de inversiones de las ganancias y reivindicación (o no) de la "autonomía" respecto a otros actores (Muzlera y Hernández, 2016), aspecto que contrasta con el planteo de trabajo "en red" de otro perfil empresarial.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En una posición intermedia, Azcuy Ameghino (2012) detecta dos efectos sobre la organización social del trabajo: en primer lugar, un "efecto permanencia", que corresponde centralmente a las situaciones donde el contrato de labores es parcial (generalmente cosecha); y en segundo término, un "efecto transformador", por el cual no es posible continuar denominando como *familiares* o *chacareras* a aquellas explotaciones donde todas las labores sean realizadas mediante la contratación (en este caso indirecta) de fuerza de trabajo[71].

Por otro lado, respecto a las explotaciones con organización empresarial, existen distintos planteos sobre el modo en que la tercerización afecta a la estructura de la organización del trabajo y los tipos de sujetos. Craviotti (2001) sostiene que se trata de una opción motivada por el aprovechamiento de la oferta de contratistas, y una forma de solucionar el requerimiento tecnológico. Lódola y Fossatti (2003) señalan que se trata de una estrategia adoptada por los propietarios que les permite mantener la producción en su propiedad, sin agregar otro recurso que "inmoviliza" el capital. Mientras que en el caso del trabajo de Tort (1980), la autora señala que introduce nuevas posibilidades y formas de cálculo entre los empresarios.

Teniendo en cuenta estos debates, en torno a diferenciar entre tipos de organización, en nuestro caso, indagaremos cómo estas resuelven el trabajo manual y de dirección, si el aporte es propio o si existen asalariados permanentes[72]. En este sentido, distinguiremos entre explotaciones con organización en base al trabajo propio (personal o familiar), de aquellas que lo hacen en base al trabajo manual asalariado y con dirección propia (personal o familiar); y las que se organizan en base al trabajo manual y de dirección asalariado. Además, atendiendo a la relevancia de la tercerización de las labores, aunque este no resulte en el principal criterio a identificar, lo incorporaremos como un aspecto diferenciador entre explotaciones que aportan centralmente el trabajo propio y/o familiar, de aquellas que, sin contratar asalariados, resuelven el trabajo centralmente por medio de prestadores de servicios.

La organización social del trabajo, como núcleo caracterizador, resulta de tipos internamente muy diferentes, lo cual hace indudable que otros criterios deben ser incorporados (Azcuy Ameghino, 2012). En general, respecto a las variables estructurales,

[71] El efecto de la incorporación de contratistas en las unidades productivas unipersonales, como señala de Martinelli (2011), podría prefigurar la presencia de un sujeto que, tomando una noción de Balsa (2008), podría ser denominado *cuasi-rentista*, por el escaso involucramiento en las tareas productivas, dado que las labores son realizadas por contratistas. Una idea similar encontramos en Muzlera (2013), quién también identifica que en el caso de las unidades productivas unipersonales que tercerizan todas las labores, en perspectiva hacia el futuro, presentan rasgos que los aproximan más a la figura del rentista antes que a la de productor.

[72] Respecto a esta diferenciación, contemplamos que las categorías no son completamente excluyentes, sino que pueden existir unidades con trabajo propio complementadas por otro de tipo de trabajo asalariado, o bien que los empresarios "colaboren" en tareas que son resueltas centralmente por asalariados. Pero para definir tenemos en cuenta de qué modo resuelven "centralmente" el aporte de trabajo.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

que son consideradas junto a la organización, cabe mencionar: la tenencia de la tierra[73], el nivel de capitalización[74], el tamaño y el uso del suelo[75]. En nuestro caso, al motivarnos solo el interés por el vínculo entre la organización del trabajo y las dimensiones que hemos trabajado con más centralidad (estructura de relaciones y lógicas), y teniendo en cuenta que dicha organización (en conjunto con otras variables estructurales) es un tema con un amplio desarrollo en otros estudios rurales pampeanos, solo generaremos una

[73] Respecto a estas variables mencionadas por algunos de los estudios sobre el tema, la tenencia de la tierra, se trata de una de las cuales ha generado mayor debate, centralmente respecto a las derivaciones que implica sobre los tipos de sujetos agrarios y sus comportamientos.
Los procesos actuales reavivan las discusiones en torno a la tenencia de la tierra, la cual parecería haber perdido la centralidad de otrora según los discursos asociados a los *agronegocios* (Gras y Hernández, 2016; Liaudat, 2018), y en la imagen que generan ciertas estructuras de organización más novedosas (en red).
Históricamente, los planteos asociados a la "visión tradicional" han identificado la forma de tenencia como el elemento central para clasificar los tipos de comportamientos económicos, la actividad productiva y la articulación social con otros actores dentro del sector, aspecto fuertemente cuestionado por otros autores respecto a la "hibridez" y complejidad que presenta el agro pampeano (Barsky y Pucciarelli, 1991).
Sin embargo, el hecho de tener la propiedad de la tierra o arrendarla es presentado por diversos estudios con una serie de implicancias asociadas a las formas de percepción del ingreso: si es por medio de la ganancia o de la renta, o producto de una combinación de ambas (Murmis 1988; Azcuy Ameghino, 2012). Esto es indicado como un factor explicativo, junto a otros, de la transformación de los perfiles chacareros en cuanto a que la posesión de este factor (junto a la maquinaria) redujo sustancialmente la importancia relativa del aporte del trabajo propio y/o familiar; por el otro, habilitó la posibilidad de acceder a la percepción de una renta sin necesidad de realizar inversiones ni trabajo (Balsa, 2006).

[74] Respecto al nivel de capitalización, cuyo principal indicador es la posesión de maquinarias y equipos (de Martinelli, 2011), en los trabajos identificamos una serie de temáticas asociadas a esta dimensión. El trabajo de Archetti y Stolen (1971) vincula la existencia de la capacidad de acumulación como indicador de un tipo de sujeto. Sin embargo, la mayoría de los estudios, en la región pampeana, encuentran que la posesión de maquinarias no resulta condición suficiente para distinguir entre productores familiares o unipersonales y los empresarios, ya que la posesión atraviesa (por diversos motivos y opciones) a unos y otros tipos (Azcuy Ameghino, 2007). Sin embargo, tienen una relevancia a la hora de diferenciar al interior de cada tipo, tanto aquellos en los que se definen por el "aporte propio" como entre los empresarios.

[75] Estas constituyen dos variables de relevancia para identificar a las explotaciones agropecuarias. Respecto al tamaño, aunque siendo una variable que carece de un criterio teórico para establecer los "cortes" para diferenciar explotaciones (Balsa, 2009), es frecuentemente utilizada, presentándose como un indicador de otra dimensión o influyendo en otras variables. En lo que respecta al trabajo se la vincula a la capacidad de resolver con mano de obra propia (y/o familiar) o asalariada (Tort, 1983; Azcuy Ameghino, 2012), o con el grado de especialización del trabajo, específicamente con una mayor división entre tareas manuales y de dirección (Kaustky, 2002).
En cuanto al uso del suelo, además de la discusión clásica entre la "visión tradicional" y otros autores críticos, más recientemente algunos trabajos vinculan el tipo de actividad productiva con ciertos perfiles de productores agropecuarios. Para mencionar algunos ejemplos, los trabajos de Ratier (2004), Champredonde y Albadalejo (2011), y Bertoldi (2015), indican para distintos espacios, que la producción ganadera se desarrolla en muchos casos bajo otras lógicas que la agrícola. Mientras que de Martinelli (2011), indagando sobre los sujetos que "lideran" la expansión agrícola reciente, demuestra que la ocupación de la mayor parte de la superficie total y de la superficie agrícola quedó en manos de las unidades que organizan socialmente el trabajo de forma asalariada.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

diferenciación por el modo de organizar el trabajo manual y de dirección, y haremos mención, al interior de cada tipo resultante, a aspectos de estas otras variables.

1.2 La organización del trabajo en la muestra de tres partidos de la provincia de Buenos Aires

En este apartado revisaremos de qué modo organizan el trabajo las 38 explotaciones que relevamos en los tres partidos de la provincia de Buenos Aires. Específicamente, indagaremos qué tipo de organización se presenta en estos casos; si predomina un tipo empresarial o formas de tipo “chacareros”; si los empresarios asalarizan todos los trabajos (manuales y de dirección), o se trata de actores que desarrollan ellos mismos parte de estos.

En el cuadro N° 30, que presentamos a continuación, se puede observar el modo en que se distribuyen los casos a partir de la forma de organizar el trabajo. Una primera lectura del mismo nos indica que existe un predominio de una estructura de organización más de tipo empresarial, en la cual el trabajo es asalariado, y solo un grupo minoritario aporta el trabajo propio y/o de familiares.

Cuadro 30 Distribución de los casos a partir de la organización social del trabajo en la muestra

Trabajo propio y/o de familiares	Trabajo manual asalariado	Trabajo de dirección y manual asalariado
7	18	13

Esta primera imagen nos permite señalar, por un lado, que, en sintonía con lo que señalaron otros trabajos, las formas históricas asociadas al aporte propio de todo el trabajo necesario para el desarrollo de la producción (por parte de los productores o junto a su familia), tienen menos relevancia frente a las asalariadas, perdiendo la importancia que tuvo en otros contextos.

Sin embargo, la presencia de siete casos indica que, aun en contextos adversos donde la tendencia parece inclinarse hacia una estructura social empresarial, existen productores que no recurren a la asalarización del trabajo. Luego veremos de qué modo se generan estas estructuras que no contratan trabajo asalariado, y si persisten las formas históricas de aporte propio o familiar, o se han generado nuevas dinámicas asociadas a fenómenos más extendidos en las últimas décadas, como la tercerización.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

A continuación, ampliamos cada una de estas formas, para luego, vincularla a las otras dimensiones analizadas a lo largo de la tesis.

1.1.1 Las explotaciones con organización sin trabajo asalariado.

En el marco de la muestra, siete de los 38 casos no contratan trabajo asalariado para resolver las tareas manuales o de dirección. Como se puede observar en el cuadro N° 31, se trata de las explotaciones de menos de 500 ha, siendo estas las unidades de menor tamaño de la muestra.

Atendiendo a la forma en que centralmente el trabajo, diferenciamos dos subtipos que no contratan asalariados: unos que aportan ellos mismos el trabajo (aunque puedan incorporar trabajadores manuales asalariados y contratistas), otros que resuelven lo central de las tareas manuales mediante los contratistas de labores. Dividiremos la exposición teniendo estos dos subtipos.

Cuadro 31 Explotaciones de la muestra sin trabajadores asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias

Trabajo propio (manual y de dirección)				Propiedad de la tierra		Maquinarias	
				Propietarios	No propietarios	Propias	Contratistas
Junín	Predominio agrícola	16	320		x		x
		13	175	x			x
Pehuajó	Mixto	28	306	x			x
		23	103	x		x	x
	Predominio ganadero	26	136	x			x
Mar Chiquita	Mixto	22	390	x			x
	Predominio ganadero	19	500	x			x

Fuente: Elaboración propia

Organización sin asalariados basada en el aporte propio

Los cinco casos de este subtipo muestran una asociación con el tamaño de las explotaciones. Esta variable tiene una incidencia central en que los productores puedan resolver el trabajo con el aporte propio y/o familiar en dos sentidos: por un lado, porque es un tamaño reducido posible de operarse con el aporte propio, y también porque puede que, según el caso, sea el único modo de trabajarlo (no pueden sumar un costo externo); por el otro, porque pareciera asociarse a un perfil de productor con otra lógica particular, que orienta las decisiones a resolver con lo propio y con familiares o amigos (como vimos en el capítulo anterior).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Además, como se puede observar en el cuadro n°31, esta organización del trabajo también tiene cierta correspondencia con el tipo de actividad, en tanto que son productores mixtos o ganaderos. Ambos perfiles, por un lado, se asocian fuertemente a una tradición como la diversificación propia del perfil chacarero, aspecto que refuerza también la presencia de una lógica más tradicional (que luego revisaremos en el segundo apartado del capítulo). En el caso del predominio de la ganadería, como señalan los estudios que abordan con centralidad esta producción, requiere de un trabajo cotidiano de cuidado de los animales, que implica tiempo y presencia diaria en los establecimientos que implica otras lógicas que la actividad agrícola.

En estos casos que consideramos, se tercerizan alguna o todas las labores, alejándose, de este modo, de un perfil estrictamente chacarero, que resolvía con lo propio, reduciendo la dependencia externa en lo referente al trabajo (incluida la maquinaria y quién la maneja). La mayoría de los casos que tercerizan las labores, y cruzando esta variable con el tipo de actividad productiva, encontramos que los productores que tienen explotaciones mixtas o predominantemente ganaderos, aportan trabajo cotidiano en todas las tareas que involucra la ganadería, mientras que la fracción de agricultura la realizan contratistas de labores (solo en un caso realizan la siembra los mismos productores). Para estos productores, las actividad agrícola es relativamente reciente y, su incorporación, resultó en una estrategia que les permitió sostenerse en la producción[76]. En este sentido, la tercerización representa una estrategia de sostenimiento (Muzlera, 2011), porque introduce otra actividad productiva (con mayor ingreso que la ganadería) y "libera" tiempo, utilizado para ocuparse de las tareas necesarias para mantener la ganadería sin contratar asalariados. Y opera aquí uno de los efectos de la tercerización que se señalan (Azcuy Ameghino, 2012). Nos referimos al "efecto de permanencia" de la producción en términos familiares, manteniendo, aunque con cambios, el aporte de mano de obra de sus miembros.

Por otra parte, si incorporamos otras variables estructurales junto a este tipo de organización del trabajo, observamos que se trata de productores predominantemente propietarios, es decir, trabajan sobre las hectáreas propias y, algunos, las combinan con toma de alquiler de otras. Todos los casos aquí considerados, en las últimas tres décadas, han ido perdiendo escala a la par de que, producto del aumento de los precios de los alquileres, han disuelto los vínculos con rentistas familiares, vecinos o amigos.

Dentro de esta trayectoria común, se generan en la actualidad tres situaciones diferentes: los que trabajan solo en tierra propietaria (EAP 23 y 26); los que trabajan solo en propiedad, y ceden una parte de su explotación a otros (EAP 19); y los que trabajan

[76] La excepción es el caso 23, en que la agricultura ha formado parte de toda la trayectoria productiva de la explotación, y por esto los productores tienen maquinaria para resolver la siembra. En otros casos, la agricultura había formado parte de la producción de los abuelos o bisabuelos, pero había perdido importancia desde los años 1960, aproximadamente.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

sobre su tierra, pero combinando con tierras arrendadas a otros (EAP 22 y 28). Cada una configura un posicionamiento diferente respecto al posible sostenimiento, tanto de la producción, como del actual esquema de organización del trabajo.

Detallando estas tres situaciones, en primer lugar, los propietarios que tomaban en arriendo para mantener o ampliar su escala, algunos dejaron de alquilar en la última campaña (en referencia al momento de la entrevista), mientras que en otros casos hace más de entre 5 o 10 años que no lo hacen. Entre las motivaciones, por las cuales dejaron de tomar tierras en alquiler, los entrevistados refirieron al incremento de los precios de la tierra, el achicamiento en su capacidad de pagar los precios actuales, la "caída" de campos que alquilaban (y no encontraron o no buscaron otros), disolución de arreglos con familiares o vecinos que les cedían en alquiler. Estos productores perdieron escala, pero han logrado sostenerse en la producción por poseer la propiedad de la tierra y no contratar trabajo asalariado. Entre estos, la propiedad resulta condición de posibilidad de mantenerse en el esquema actual. Sin embargo, frente a las dificultades y los ingresos reducidos para sostenerse (pero con un alto patrimonio en el factor tierra), se abre un interrogante respecto a la continuidad de "cara" al futuro, cuando llegue el momento del cambio generacional. En este sentido, nos interrogamos si se operará la transformación hacia formas empresariales o hacia el rentismo, o lograrán mantener el esquema actual.

En segundo lugar, los productores-rentistas configuran un tipo particular de actor en el agro actual: se mantienen en la producción, pero lo combinan con dejar de producir una parte de su explotación. Este es el caso de un productor del partido de Mar Chiquita (veremos, luego, que se presentan también en los otros partidos) que, al tratarse de un partido tradicionalmente ganadero, la agricultura es una actividad de inserción relativamente reciente en muchas de las unidades productivas. En este caso, el ceder en alquiler implica la posibilidad de incorporar cultivos en parte de su explotación, y el resto mantenerla con ganadería. Si bien otros productores de la zona han realizado dicha incorporación por medio de contratistas, este ha optado por ceder parte de su explotación (la de mejor calidad de suelo) y, al mismo tiempo, mantiene el arriendo de otros campos (de menor aptitud agrícola).

Es interesante señalar la situación de este productor, ya que complejiza la definición de los actores en el agro en dos sentidos. Por un lado, constituye una particularidad (presente en otros casos también) que muestra la complejidad, respecto a las visiones más clásicas sobre la definición de los actores a partir de la posesión de un factor. Por el otro, desde el punto de vista de la definición, teniendo en cuenta tanto la organización del trabajo y los comportamientos asociados a la percepción de la renta, esta situación presenta una serie de complejidades. Esta se debe a que, no se trata de un productor con una tendencia hacia la percepción de renta abandonando la producción. Por el contrario, ceder constituye una estrategia que le permite tener un ingreso extra estable" para

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

“apuntalar” la ganadería, y trabajar sobre una superficie menor, la cual es posible mantener “controlada” con su solo aporte de trabajo (no cuentan con familiares que los ayuden cotidianamente). Es decir que, frente a un contexto adverso (tanto por la rentabilidad de la ganadería como por la falta de más fuerza de trabajo, si quisiera incorporar otras actividades), el productor recurrió a ceder parte de un establecimiento como estrategia para mantenerse.

En tercer lugar, los propietarios que arriendan para aumentar la escala han podido “conservar” esta tierra porque los rentistas son familiares o vecinos. Este aumento de la superficie y la posibilidad de aportar trabajo propio (y otros ingresos extra), son centrales para mantenerse en la producción. Esta situación en la que se hallan implica un panorama incierto, en el mediano y largo plazo, tanto respecto a la continuidad, como a mantener la actual organización del trabajo: si no continúan los miembros (por afianzamiento de proyectos extra-prediales individuales), o quién está a cargo hoy se retira o no puede continuar aportando su trabajo físico (en el caso de la explotación unipersonal), o si los familiares o vecinos rentistas deciden cambiar las condiciones de alquiler o dejar de hacerlo. Todas estas situaciones nos generan un interrogante respecto a si el esquema productivo se puede sostener en el mediano plazo, y si pueden continuar solo con el esquema de trabajo propio (al menos manual), o, por el contrario, irán desplazándose hacia una figura más empresarial, o abandonarán la producción y se convertirán en “rentistas”. Este es un punto para el cual resultará central revisar las posiciones de estos actores en la combinación con las lógicas y la estructura de relaciones, porque pueden arrojar mayor perspectiva sobre sus posibilidades de sostenimiento hacia el futuro.

Organización sin asalariados basado centralmente en el trabajo de contratistas

Se trata de dos casos en los que la actividad agrícola es la única que realizan, y lo hacen por medio de la tercerización de las labores. En estos casos, los titulares solo se ocupan de la gestión, y en muy pocas ocasiones contratan algún trabajador temporal para algún arreglo puntual en la explotación (como postes, alambrados, etc.). En esta situación, si bien los productores no explotan trabajo asalariado directo, como señala Azcuy Ameghino (2012) lo hacen de modo indirecto, siendo el componente propio o familiar, en la resolución de tareas manuales, casi nulo. En estos casos la tercerización tiene un “efecto de transformación” (Azcuy Ameghino,2012), y como señala Balsa (2006), de desvinculación de las tareas manuales, centrándose exclusivamente en las de gestión. Pero también, revisando las trayectorias de los productores, este tipo de efecto de transformación sobre el carácter familiar se complejiza, ya que la tercerización si bien disuelve parte de su carácter, también permite la producción. Así en un caso, la contratación de prestadores de servicios ha sido condición esencial para ingresar en la

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

actividad, y, en el otro, la posibilidad de volver a tomar el control, en el otro (ya que durante varios años cedieron en alquiler).

Sobre la variable tenencia, presentan dos formas bien diferentes: un caso, trabajan todas las tierras en propiedad, en el otro, todas en arriendo. Este último, es quien más se asemeja a la figura de “gestor”, a la que refieren autores como Grosso y otros (2010) respecto a la articulación entre arriendo y tercerización. Se trata de un actor que no posee tierras, sino que las toma en arriendo en cada campaña, que no contrata trabajadores asalariados, sino que resuelve toda la actividad agrícola (a la que se dedica exclusivamente) y solo aporta la dirección de la misma (que combina con el desarrollo de otras actividades extra-prediales, dentro del sector).

Así, en la organización sin trabajo asalariado, atendiendo a cómo resuelven centralmente el aporte, encontramos dos tipos bien diferenciados, por un lado, actores más cercanos a la figura del “chacarero” y, por el otro, figuras más cercanas a un pequeño empresario, o “gestores” del negocio agrícola.

1.2.2 La organización del trabajo en base al aporte propio de dirección y la asalarización de las tareas manuales

El segundo tipo que consideramos, es aquel en el que se organiza el trabajo asalarizando las tareas manuales, pero conservando el aporte propio de las tareas de dirección cotidiana de la explotación.

En el cuadro n° 32 se puede observar que se trata del tipo que representa gran parte de los casos de la muestra, tratándose de 18 de los 38 casos. Es decir, que, en nuestro caso de estudio, el empresario agropecuario que se dedica a gestionar su empresa (solo o con familiares), sin participar cotidianamente del trabajo manual, quedando, este, a cargo de personal contratado, tiene una gran relevancia.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 32 Explotaciones de la muestra que resuelven el trabajo manual con asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias

Trabajo manual asalariado y dirección propia				Propiedad de la tierra		Maquinarias	
				Propietarios	No propietarios	Propias	Contratistas
Junín	Predominio agrícola	7	1000	x			x
		8	1100	x			x
		15	550	x			x
	Mixto	14	700	x			x
		20	110	x		X	
Mar Chiquita	Mixto	12	200	x			x
		3	1800	x			x
		10	500	x			x
		11	800	x			x
		9	900	x			x
	Predominio ganadero	6	1300		x		x
Pehuajó	Predominio agrícola	38	3700	x		X	
		39	4000	x		x	
		36	1500	x		X	
	Mixto	43	1080		x	X	
	Predominio ganadero	32	730	x			x
		29	500	x			
		42	234	x			x

Fuente: Elaboración propia

De una primera lectura del cuadro N° 32, se puede señalar que este tipo de organización del trabajo se presenta en empresarios de diferente tamaño, desde las 100 hasta las 4000 ha. Pero dada esta dispersión de tamaños, optamos por reparar en el 50% central de los casos, que se compone de un estrato de entre 500 a 1100 ha. Así, si analizamos la organización vinculada a esta lectura del tamaño, medida que aumentan la cantidad de hectáreas se observa una mayor presencia de unidades asalariadas. De este modo, podemos plantear que la asalarización de las tareas manuales conservando la gestión propia se vincula a un estrato medio de unidades productivas (superior al anterior pero menor que el siguiente).

Sobre los perfiles productivos, la organización del trabajo en base a combinar asalariados (para las tareas manuales) y aporte propio (para la dirección) se presenta tanto en explotaciones agrícolas, como en mixtas y en ganaderas. Pero, si observamos el cuadro N° 32, por cantidad de casos en cada uno de los perfiles productivos, se distribuye por igual (siete y siete casos) entre predominantemente agrícolas y mixtas, mientras que solo en cuatro son predominantemente ganaderas. Así vemos que, a medida que aumenta la asalarización del trabajo, pierde centralidad la actividad ganadera (pareciera más propia de un esquema con aporte familiar), pero que mantiene presencia en combinación con las actividades agrícolas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Sobre el comportamiento de las otras variables que se vinculan a la organización, en primer lugar, respecto a la tercerización encontramos dos perfiles diferentes dentro de este tipo: por un lado, la mayoría de los empresarios que asalarizan el trabajo manual incorporan maquinaria por medio de la contratación de terceros, por el otro, existe un conjunto menor de casos que poseen las maquinarias para las principales labores.

Esta diferencia le imprime características particulares a la organización del trabajo, en dos sentidos. Por un lado, implica que, aunque ambos casos contraten trabajadores manuales, la estructura de trabajo, y tipos de trabajadores, difiere en unos u otros. En este sentido, los empresarios que tercerizan las labores tienen en sus explotaciones una estructura de trabajos con menor calificación, y de trabajadores susceptibles de ser reemplazados con menor dificultad, diferente a lo que sucede en las explotaciones con maquinarias propias. Por el otro, difiere en cuanto a las cantidades de trabajo que explotan directa o indirectamente, generándose, en los tipos de empresarios que tercerizan, una estructura mediada por otro empresario (los contratistas).

Focalizando el análisis en aquellos que tercerizan las labores, cabe diferenciar dos trayectorias diferentes respecto a la incorporación de maquinarias por medio de terceros, que definen dos perfiles, vinculados a los cambios en la producción y la organización del trabajo (aspecto interesante para analizarlo en relación con las lógicas de manejo). Por un lado, aquellos propietarios que han dejado de invertir en la renovación de la maquinaria, y consideran que no les conviene “inmovilizar” capital circulante, incorporan los gastos de su mantenimiento y renovación, a la estructura laboral (con las características particulares que requiere en cuanto a tiempo de aprendizaje, calificaciones, etc.), por lo cual la opción por la tercerización resulta más ventajosa para acceder a la maquinaria. Este cambio en la trayectoria de la empresa (pasando de ser propietarios de maquinarias a incorporarlas por medio de terceros), ha implicado una modificación cuali-cuantitativa de la estructura laboral, en un sentido de menor cantidad, más baja calificación, formas de reclutamiento de los trabajadores y antigüedad de los mismos (no tienen una continuidad generacional dentro de la empresa).

Por el otro, están los que tienen una tradición respecto a tercerizar las labores (ya sea porque no hacían agricultura o porque históricamente la realizaron con contratistas de servicios). Entre estos empresarios, la incorporación de agricultura o su ampliación, no ha implicado considerar la opción por las maquinarias propias (ya sea por la escala o por una elección empresarial). El exceso de oferta de contratistas y la disponibilidad de redes locales para acceder a los mismos son cuestiones que facilitan la opción por la tercerización.

Por su parte, focalizando en el conjunto de empresarios que tienen maquinarias propias para realizar las labores (al menos las dos principales), la posesión de este capital incide en dos aspectos de la definición de los actores. Por un lado, respecto a la estructura

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

laboral, que afecta directamente en la organización del trabajo. Por el otro, en descripción de un tipo particular de empresario agropecuario, que, frente a los cambios tecnológicos, de requerimientos de escala, etc., mantiene el aporte de capital-maquinarias.

Sobre el primer aspecto, la ausencia de relación con contratistas implica un tipo particular (diferente a los anteriores) de estructura laboral. Específicamente, la tenencia de maquinarias implica que exista una mayor cantidad de trabajadores (especializados) respecto a otro tipo de explotaciones, y una estructura más estable, de permanencia de los mismos. Este rasgo se debe a que el manejo de la maquinaria implica una serie de competencias o saberes asociados a la experiencia adquirida en la permanencia, y que es difícil de suplantar sobre todo en un mercado de trabajo, como el agrario, en la actualidad. Por esto priorizan mantener a los trabajadores todo el año, aunque los cultivos sean estacionales (realizando reparaciones de maquinaria u otras labores dentro de la explotación).

Sobre el segundo aspecto, el hecho de poseer maquinarias tiene una significación particular frente a la creciente tercerización de las labores. Por un lado, resulta una forma de aporte de capital y de reinversión de las ganancias obtenidas en el sector (por la necesidad de actualización tecnológica), y por esto, se distancian de otros perfiles empresariales que solo aportan capital circulante e infraestructura donde las ganancias se convierten en inversiones por fuera del sector (en otras áreas del mismo). Por otra parte, genera un esquema de organización de la producción en la cual se busca reducir la dependencia respecto de otros agentes, sobre todo para actividades tan importantes como la siembra y la cosecha. Es decir que, si bien las tendencias marcan una creciente articulación entre distintos actores como rasgo central de organizar la producción, en estos empresarios opera un sentido distinto, referido a que intentan resolver con lo “propio” (su maquinaria y trabajadores permanentes) las tareas centrales de la producción. Incluso en el caso de los productores más pequeños, frente a la posibilidad de obtener una mejor calidad del trabajo por medio de contratistas (porque su maquinaria es bastante obsoleta), siguen manteniendo y reparando sus equipos, no solo para no “depender” sino además para no sumar el costo “externo” de las labores.

En segundo lugar, sobre la variable “tenencia de la tierra”, existen tres tipos empresarios que dirigen las explotaciones pero que contratan asalariados manuales: los que son predominantemente propietarios, los que son predominantemente arrendatarios, y los que son propietarios y ceden una parte de su explotación, es decir, son también rentistas.

En el caso de los propietarios de su tierra, en su mayoría han salido “exitosos” del proceso de concentración de los años 1990, en tanto se han mantenido y, en general, se han expandido, vía compra de las tierras de aquellos que abandonaron la producción. Y, luego, se han visto “perjudicados” en parte (decimos solo en parte, porque los precios de la

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

tierra, los *commodities* y el tipo de cambio, los han beneficiado también), por la expansión de otros actores vía arrendamiento desde los años 2003 y el alza de los precios, perdiendo algo de la escala que poseían, alquilando a vecinos y productores locales. Algunos de estos terratenientes han perdido escala producto de que, en las sucesiones, se subdividieron las explotaciones.

En este sentido, el hecho de dejar de arrendar tierras a otros ha sido un punto de inflexión, ya que, al perder escala, debieron reorganizar parte de su estructura laboral y productiva. Esto ha llevado a que deban recurrir a otras estrategias como desinvertir en maquinaria, reformular el tipo de producción, cantidad de trabajadores, revisión de ciertas formas de manejo de la empresa, entre otras.

Por otro lado, estos empresarios han centrado su producción principalmente en su propiedad. Esto implica tres cuestiones: en primer lugar, más allá del discurso de la nueva empresa agropecuaria y la expansión por medio del arriendo, estos empresarios fortalecen su posición (y parte de su identidad empresarial) en el agro actual siendo propietarios de la tierra que trabajan. En segundo lugar, se convierten, junto al hecho de que en su mayoría tercerizan las labores (solo aportando capital circulante e infraestructura), fundamentalmente en terratenientes (captando la renta de la tierra, antes que ganancia). En tercer lugar, relacionado con estos dos puntos anteriores, cabe indagar (como lo haremos al final de este capítulo) si, como señala una parte de la bibliografía especializada, implica cierta lógica económica y características de las relaciones sociales bajo las cuales desarrollan la producción.

El otro tipo lo compone un empresario (EAP 43) que es predominantemente arrendatario representa la típica figura de “arrendatario capitalista”, ya que arrienda el 90% de la tierra, tiene maquinarias propias y contrata trabajadores manuales. Sin embargo, en línea con la complejidad que presentan los actores en el agro, la totalidad de la tierra que arrienda pertenece a sus familiares. Analizaremos luego, con una mirada centrada en el tipo de relaciones que desarrolla con los rentistas familiares (y con los trabajadores también), si representa una figura típicamente empresarial, o en las dinámicas sociales, presenta otras particularidades que no se corresponden estrictamente con esta “imagen”.

Finalmente, sobre la tenencia de la tierra incorporamos la situación de aquellos que son propietarios y ceden una fracción de su explotación. Al respecto, cabe señalar que es una estrategia (la de ceder, la totalidad o una fracción) que fue adoptada, en algún momento, por otros empresarios de la muestra pero que la abandonaron, retomando la producción sobre la superficie total en propiedad. Al momento del trabajo de campo, encontramos un caso que mantiene la cesión de una parte de su propiedad (el 60% aproximadamente), a la par que producen en la otra y contratan trabajadores asalariados. Esto resulta paradigmático en términos de que parecerían estar más cercanos a ser considerados rentistas. Sin embargo, en la fracción que trabajan, desarrollan una

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

producción permanente y cuentan con trabajadores, mostrando una actitud activa respecto a la producción.

En conjunto, podemos señalar que en este tipo de organización del trabajo coexisten, teniendo en cuenta las otras variables, un empresario propietario y que terceriza las labores, junto a otros empresarios que son propietarios o arrendatarios que tienen maquinarias propias, diferentes en términos de aspectos que refieren a la estructura de trabajo y de manejo de las inversiones en el agro. Veremos, luego, en el vínculo con otras dimensiones que estudiamos, si esta diferencia se corresponda con lógicas diversas y modos específicos de construir las relaciones sociales en la producción.

1.2.3 La organización del trabajo en base al trabajo asalariado (manual y de dirección)

El tercer tipo que consideramos es el que organiza el trabajo asalarizando tanto las tareas manuales, como las de dirección.

En el cuadro n°33 se puede observar que este tipo agrupa a trece de los 38 casos. Se trata de un tipo empresarial que presenta una gran relevancia en la muestra. Esta organización del trabajo implica un actor empresarial que mantiene distancia respecto a la producción concreta, ocupándose solo de las decisiones más generales sobre la empresa (como inversiones, reestructuraciones, toma de créditos, tipos de riesgo, etc.).

Cuadro 33 Explotaciones de la muestra que resuelven el trabajo manual y de dirección con asalariados, según tipo de actividad productiva, tamaño, propiedad de la tierra y propiedad de maquinarias

Trabajo asalariado				Propiedad de la tierra		Maquinarias	
				Propietarios	No propietarios	Propias	Contratistas
Junin	Predominio agrícola	1	11000	X			x
		4	1700	X			x
		17	1000		X		x
	Mixto	21	230	X			x
		5	1500	X			x
Pehuajo	Predominio agrícola	34	11000	X			x
		35	15000	X			x
		41	5000		X		x
		30	370	X			x
		40	10000		X		x
		33	5900	X			x
Mar Chiquita	Mixto	18	8000		X		x
	Predominio agrícola	2	7000	X			x

Fuente: Elaboración propia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

También en el cuadro se pueden observar dos elementos que caracterizan a estos empresarios: su particular perfil productivo y el tamaño de sus unidades. Por un lado, uno de los aspectos que identifican a este tipo de organización es que se trata de empresarios con un perfil predominantemente agrícola. Es decir, que la agricultura se presenta asociada con un empresario más desvinculado del trabajo directo (no solo manual sino de gestión).

El otro se vincula con el tamaño, revisando el 50% de los casos, se trata de explotaciones entre 1500 y 10.000 ha, siendo las empresas más grandes de la muestra. Así la organización del trabajo en la cual se asalariza la dirección se vincula con el tamaño, a mayor cantidad de hectáreas los empresarios tienden a desvincularse del trabajo cotidiano de dirección de las unidades.

Sin embargo, también queremos indicar que, dada la cantidad de casos de la muestra (que no tiene un carácter representativo), junto a estas unidades grandes también encontramos algunas de tamaño más pequeño, de menos de 1500 hectáreas, incluso de menos de 500ha. Así la desvinculación de las tareas de gestión cotidiana también puede ocurrir en unidades pequeñas, de empresarios que tienen otras actividades y la explotación no tiene centralidad (o ha dejado de tenerla) en su proyecto de trabajo.

Una situación particular es la de las tres explotaciones en que los trabajadores asalariados de dirección son familiares. En estos casos la existencia de un vínculo familiar, resulta interesante para analizarlas en el cruce con las características de las relaciones sociales y las lógicas (que realizaremos en el siguiente apartado). Sin embargo, señalamos que en un caso el vínculo se articula en un intercambio recíproco, mientras que en los otros dos son estrictamente mercantiles. Con esto queremos indicar la existencia de dos formas de asalarizar, con sentidos diferentes.

Sobre el comportamiento de las otras variables, por un lado, todos los casos (con excepción de una explotación) tercerizan las labores. Es decir, se trata de un tipo empresarial que tiende a generar muchos vínculos con otros actores para articular la producción, convirtiéndose los titulares de las empresas en “coordinadores” de factores y distintos tipos de actores (tanto trabajadores como empresariales).

Respecto a la organización del trabajo, resulta llamativo que, a pesar de delegar las tareas agrícolas (que son las que predominan), incorporan trabajadores de dirección. Es decir, se trata de un perfil empresarial bien desvinculado del trabajo cotidiano de las unidades. Pero también se trata de una dinámica empresarial con supervisión estricta del trabajo, aunque se la deleguen a otros empresarios. En este sentido, la tercerización resulta más una forma de no poseer una estructura permanente de trabajo y maquinarias, sin que esto implique renunciar a imponer las formas de trabajo y los tiempos, los cuáles son estrictamente supervisados por personal de la empresa contratante.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En empresas predominantemente agrícolas, con poca cantidad de trabajadores permanentes por hectárea, el hecho de que las actividades se resuelvan con contratistas, implica que se estén desligando del "corazón" de las tareas. En este sentido, el personal de dirección toma una relevancia en las relaciones con los contratistas, y a la par, muestra con mayor fuerza que lo que está operando, como distingue Palomino (2000), es una subcontratación de las tareas, antes que una prestación de servicios, en tanto las empresas contratistas de labores tienen una independencia contractual respecto a otras empresas que las emplean, pero, en la práctica, tienen una subordinación organizativa.

En contraste con este perfil de empresarios, encontramos un único caso en el que se posee maquinarias propias. Se trata de dos hermanos asociados que tienen como eje central de estructuración organizacional la posesión de todos los factores. Resulta interesante explorar este perfil en sintonía con las lógicas y con la estructura de relaciones, en tanto parece representar a un empresario, en términos de la adopción de las formas organizativas, diferente del paradigma de los "exitosos" o "novedosos" del agro pampeano.

Respecto a la variable de la tenencia de la tierra, encontramos dos perfiles de empresarios que asalarizan el trabajo manual y de dirección: por un lado, los empresarios predominantemente propietarios, y por el otro, los empresarios predominantemente arrendatarios. Hay una situación particular en la que el propietario es, a la vez, rentista.

En este sentido, analizando la propiedad de la tierra y la trayectoria de la misma, se trata de empresarios terratenientes que tienen una inserción local de larga data, que los diferencian de los actores empresariales más novedosos en el sector (que también tienen la misma estructura de organización del trabajo). Analizaremos, luego, estas características en combinación con las lógicas económicas y estructuras de las relaciones sociales.

Por otro lado, se encuentran los empresarios arrendatarios, que toman tierras de otros, entre el 90 % de la tierra hasta el 60%[77]. En general, la característica de estas empresas es que tienen esta forma de incorporar la tierra, junto a la tercerización de los servicios, con una baja cantidad de trabajadores manuales, y de trabajadores de dirección altamente calificados (en relación al otro perfil de empresarios que mencionamos anteriormente).

Por último, el empresario que cede una parte de su explotación (que representa el 60% aproximadamente), es una situación particular, en tanto, contrata personal para el desarrollo de todas las tareas (manuales y de dirección), y cede una parte de la

[77]Incorporamos entre este perfil de empresarios arrendatarios la empresa 40, que si bien en el partido tiene el 60% en propiedad, por las características de la empresa (que es una de las líderes en expansión territorial por medio del arrendamiento), consideramos que en su organización predomina la estrategia de arrendamientos por sobre la de propiedad. Sin embargo, es interesante señalar el hecho de que, si bien el esquema en general es por medio de contratos de alquiler de la tierra, y que se trata de una empresa que "promociona" estos modos de organización, en algunos de los espacios locales de la provincia de Buenos Aires, la propiedad tiene mayor relevancia por sobre el arrendamiento.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

explotación. Se trata de quien se halla más desvinculado de la producción de toda la muestra.

En conjunto, en este tipo de organización conviven tres tipos de estructuración, teniendo en cuenta los otros factores productivos: la mayoría son propietarios que tercerizan labores; un grupo minoritario son arrendatarios que tercerizan labores; y (solo un caso) un propietario que posee maquinarias.

***

Recapitulando, si caracterizamos la muestra en términos de cómo organizan el trabajo, podemos señalar que los empresarios tienen más relevancia por sobre una estructura de trabajo propia (familiar o individual). Esto se sustenta en que existe un predominio de las formas empresariales, distribuido casi de igual forma entre los que solo asalarizan el trabajo de dirección y el manual, y los que solo lo hacen con este último. Pero, teniendo en cuenta la cantidad total de casos, consideramos que el hecho de que en siete explotaciones no contraten trabajadores resulta significativo en términos de análisis de los actores.

Al incorporar otras variables estructurales, hemos detectado que, si bien algunas se agrupan de un modo específico, según cada uno de los tipos, en otros tipos no, mostrando que, al interior de cada uno de estos, se albergan actores diferentes.

Por un lado, algunas de estas variables, sin poder afirmar que se dan de modo unívoco (por la cantidad de casos), marcan algunas tendencias de predominio de formas empresariales frente a las familiares (o unipersonales). Respecto a estas destacamos, por un lado, el tamaño que se presenta de un modo claro para diferenciar entre estructuras empresariales y las que no lo son, presentándose estas últimas como las de menor tamaño, mientras que las otras son tanto las más grandes, como medianas y algunas más pequeñas. Por el otro, la variable *uso del suelo* que presenta una tendencia que caracteriza a las empresariales con asalariazación de todas las tareas, frente a los otros tipos: un predominio de la agricultura por sobre la ganadería.

Finalmente, a lo largo de la caracterización de estos actores, construimos una serie de interrogantes que consideramos que serán posibles de responder a partir de la introducción de las lógicas y la estructura de relaciones sociales, y que permitirán comprender, de un modo más complejo, los sujetos que componen la estructura agraria.

2. El vínculo entre las dimensiones: la estructura de relaciones sociales, las lógicas de manejo económico y la organización social del trabajo.

Al inicio de la tesis planteamos la centralidad de las relaciones para analizar en conjunto y de un modo articulado, las lógicas y la organización del trabajo. Entonces, luego

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de analizar estas tres dimensiones en los casos concretos, resta considerar de qué modo se vinculan y en qué dirección.

El objetivo de este apartado es, entonces, en primer lugar, indagar cómo se articulan las lógicas con las relaciones sociales (que analizamos en los capítulos anteriores). Sobre este aspecto, señalaremos de qué modo se distribuyen los casos según las dos dimensiones. Pero además incluiremos una clave interpretativa, a partir del análisis de las entrevistas de la muestra, para comprender el vínculo entre estas las lógicas y los tipos de relaciones sociales.

En segundo lugar, nos proponemos indagar si existe una correspondencia entre las estructuras de relaciones sociales y las formas de organizar el trabajo. En particular, analizaremos si el vínculo es en el sentido de, cómo sugiere el trabajo de van der Ploeg (1991) y también otros trabajos sobre el agro pampeano, que las relaciones de tipo *personales-recíprocas* se vinculan con una estructura de trabajo más autónoma, en las ue resuelven con lo propio (más de tipo chacarera) y, en cambio, el crecimiento de las relaciones mercantiles supone unidades más dependientes y empresariales (que asalarizan todas las tareas).

En tercer lugar, en relación a los tipos de lógicas y la organización del trabajo, indagaremos si existe una asociación entre un tipo de lógicas más tradicional-familiar y una estructura de trabajo con aporte propio, y si a medida que crece la presencia de elementos individuales y cientificistas entre los sentidos asignados a la producción, también lo hace el peso del trabajo asalariado.

2.1 Las lógicas de manejo y la estructura de las relaciones sociales en las explotaciones de la muestra

Teniendo en cuenta lo que observamos en nuestros casos, optamos por explicar a la estructura de las relaciones a partir del tipo de lógica que adoptan los sujetos. En este sentido, creemos que estas lógicas, que a su vez están determinadas por otros factores explicativos (tanto subjetivos como estructurales), son las que promueven la construcción de determinadas relaciones. Nos referimos a que, a partir de ciertos esquemas de percepción de la actividad (y de su manejo), los actores les dan determinados sentidos y estructuras a las relaciones (en vínculo con los otros actores). De todos modos, también las relaciones pueden modificar o limitar aspectos que definen estas lógicas. Y estas estructuras de relaciones influyen en la construcción de sentidos específicos de organizar el trabajo, tanto en sus diferentes formas como al interior las mismas, generando distinciones sustanciales para la definición de los sujetos agrarios.

Sin embargo, esta construcción vincular no es pura “voluntad” de los actores, sino que intervienen factores estructurales, producto de los cuáles, se les imprimen

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

constricciones a las relaciones (tanto en lo que refiere al acceso de las mismas como en la estructuración de los intercambios), así como a las posibilidades de organizar el trabajo.

Esta forma de vincular las dimensiones, nos permite interpretar de un modo determinado la correspondencia entre tipos que hallamos en nuestro estudio de caso. En el cuadro Nº 34, presentamos el modo en que se distribuyen los casos. En el mismo se puede observar que la mayoría se agrupan formando una "diagonal", mostrando que, más allá de algunos casos que se apartan un poco de esta tendencia general, a medida que crece el carácter científico e individual de la lógica, las relaciones se vuelven más mercantiles.

Cuadro 34 Distribución de los casos de la muestra según el tipo de lógica y la estructura de las relaciones sociales

	Familiar-tradicional	Intermedia	Individual-cientificado	
Personales recíprocas	22, 28, 20, 21	19, 29, 42, 26		
Personales con mercantiles	23	10, 11, 14, 15, 32	30, 5	33
Mercantiles con personales		36	12, 13, 16, 3, 6, 7, 8, 9, 38, 39, 43, 41, 4	1, 2, 34, 35
Impersonales mercantiles				17, 18, 40

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta cómo se agrupan las explotaciones, encontramos una asociación, por un lado, entre la lógica *familiar-tradicional* y las relaciones *personales*, y por el otro, entre las lógicas *individualistas-cientificadas* y las relaciones *mercantiles*. En este sentido, de los quince casos con lógicas tradicionales familiares (puras o intermedias), catorce construyen relaciones personales (exclusivamente o combinadas con mercantiles), mientras que de los 23 casos en que tienen lógicas *individualistas-cientificadas,* 20 se articulan en relaciones *mercantiles* (combinadas con personales o impersonales).

Si bien esta asociación entre dimensiones puede considerarse esperable, el análisis de los casos y de las entrevistas muestran con claridad esta asociación entre un actor que interpreta la producción desde un sentido anclado a como "siempre se hicieron las cosas", manejada "entre todos, tirando para el mismo lado", "con un objetivo único" (el sostenimiento de la explotación en términos familiares) y la preferencia por construir las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

relaciones sociales desde la proximidad, lo conocido y duradero en el tiempo. Mientras que un empresario que entiende a la producción desde un paradigma más científico-formal y desde lo que cada "uno aporta" a la empresa (en términos de bienes o servicios), como lo "que deber ser" "el modo en que son las cosas" o "naturalmente debe ser" tiende a generar vínculos orientados por los parámetros mercantiles, como modelo para estructurar "objetivamente" las relaciones.

Sin embargo, esta correspondencia no implica una mirada lineal, sino que encontramos en los actores concretos una complejidad en la forma en que se dan estas articulaciones entre las dos dimensiones. Si observamos el cuadro nuevamente, se puede señalar que lógicas de manejo *individualista-cientificado* no se concretan en un tipo de estructura de relaciones predominantemente impersonales. En este sentido, de los 23 casos con esta lógica solo tres tienen una estructura *impersonal-mercantil*, mientras que el resto se agrupa casi exclusivamente en las de tipo mercantil combinada con elementos personales.

Pareciera, entonces, que un paradigma racional-cientificista en el agro encuentra algunas limitaciones a su plena expansión, tanto porque muchos mantienen otras lógicas, como por el hecho de que, aun adoptando una lógica que implica un manejo más individualista y científico de la producción, no se expresa en la construcción de las relaciones sociales bajo este parámetro mercantil exclusivamente, conservando "lo personal" una fuerte presencia en su estructuración.

Analizando cada una de las formas en que se vinculan las dos dimensiones, en primer lugar, podemos señalar que el estilo de manejo más tradicional y de forma colectiva, se sustenta, en la práctica productiva, casi exclusivamente en una estructura de relaciones personales. Esta correspondencia se explica tanto por la forma en que comprenden la producción (en un sentido amplio), como por una necesidad de estabilidad y continuidad que requiere esta lógica de manejo (sostener las prácticas productivas, los bienes y servicios, entre otros). Dicha estabilidad y continuidad de ciertos bienes o servicios dada por el vínculo de vecindad, de amistad o familiar, permite interpretar "lo personal" no solo como una fuente de contactos (como un origen del vínculo) sino también acompañado por una serie de obligaciones y compromisos, y que habilitan otras formas de intercambio, sin considerar que lo central es la orientación que brinda el mercado.

Esta forma de comprender como se vinculan las dimensiones entre la lógica *familiar-tradicional* y el tipo de relaciones, se refuerza al observar en el cuadro la ausencia de casos que, bajo esta lógica, resuelvan la producción con relaciones mercantiles. Esta ausencia puede explicarse porque aquellos que construyen la practica productiva con este sentido (familiar-tradicional) no lo considera como algo posible dentro del universo en el manejan la producción (anclado a un espacio local, familiar). Pero también puede

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

explicarse porque, dada su posición en la estructura social, tienen limitaciones para acceder a los vínculos en un mercado signado por la oferta y la demanda.

En segundo lugar, al analizar el siguiente tipo de lógica, en la que se va ampliando el lugar de lo científico e individual (aunque sin ser completo), se observa un crecimiento de los grados de mercantilización de los vínculos respecto a la lógica tradicional. Pero esta ampliación de lo mercantil no genera que en las relaciones pierdan centralidad las de tipo personal con intercambios recíprocos, sino que se mantienen como forma predominante. Se trata de una lógica que caracterizamos como intermedia por componerse, en su definición, de elementos de las otras dos lógicas. Pero vemos ahora que también es tal porque tiene una estructura de relaciones en donde se produce una articulación de lo personal con lo mercantil. Así se trata de un actor que entiende a la producción desde un sentido tradicional, pero incorporando elementos más científicos; que concibe el patrimonio de modo individual pero que también, según la situación, prioriza lo familiar colectivo, y que, además, maneja la producción cotidiana entre conocidos, favoreciendo los acuerdos que contemplen a las personas concretas, aunque, según cada vinculo, puede estructurarlas de diversos modos.

En tercer lugar, en los casos que poseen una lógica individualista y un manejo cientificista, observamos que crece el grado de mercantilización de las relaciones. A diferencia de las anteriores, que poseían una lógica intermedia, en los que manejan la producción con esta lógica *cientificada,* los arreglos recíprocos pierden importancia frente a las formas mercantiles. Pareciera que comprender la producción desde una lógica centrada en el conocimiento formal y las asignaciones individuales, implica que los empresarios no contemplen, como una posibilidad, los intercambios que no sean regidos por el mercado. Otras formas de manejarse en lo económico se interpretan como que “desorganizan”, “mezclan” “perjudican el manejo eficiente de la producción”. Así, bajo esta lógica, los empresarios pierden la “flexibilidad” de combinar distintos tipos de relaciones, y las vuelven más rígidas al estructurarlas por parámetros de mercado. Pero este cambio es necesario comprenderlo como un objetivo buscado, ya que desean no quedar “atados” a los compromisos y obligaciones (en términos de los intercambios económicos) asociados a lo personal o familiar, entendiendo que se trata de negocio, terreno en el cual “no hay amigos, ni familiares”.

Sin embargo, a pesar de esta limitación de los intercambios, en términos que resultan menos flexibles, encontramos que lo personal como origen de las relaciones mantiene centralidad. En este sentido, de los 23 casos con lógica *individual-cientificada*, 17 tienen relaciones donde se combinan lo mercantil (con centralidad) con lo personal, e incluso en tres donde algunos de los vínculos mantienen formas cercanas a la reciprocidad. Para estos empresarios lo personal, lo local y el largo plazo resultan la fuente primordial desde donde iniciar el vínculo y desarrollar la producción, en el sentido de “trabajar con

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

conocidos", "a quienes les tenés confianza", "saber quién es quién", aunque no sea parámetro para estructurar los intercambios.

Solo en un grupo reducido de casos, encontramos a empresarios con relaciones impersonales, los cuales se rigen por la orientación del mercado exclusivamente, donde las personas concretas y la estabilidad de las relaciones (para construir la confianza en los sitios de trabajo) no resultan importantes.

Así, por el modo en que se agrupan la mayor parte de los casos, podemos afirmar que el conocimiento experto-científico, y el manejo más individual no termina de desdibujar la prioridad dada al origen personal de los vínculos.

En esta línea, podría plantearse que, analizando la cuestión desde la óptica de las relaciones y su incidencia sobre las lógicas (al revés de cómo venimos construyendo el análisis del apartado), tal vez esta red de vínculos locales, personales, familiares, de largo plazo en la que se hallan insertos lo empresarios, resulta un límite para la expansión plena de una lógica *individualista- cientificada*. Si bien el mercado es el que orienta los intercambios, no así toda la dinámica de la relación. Las personas conocidas, que habitan los espacios locales (los familiares, los vecinos) son la principal fuente de relaciones, y esto implica que las personas no son completamente intercambiables y que se privilegie mantener el vínculo, haciendo que estos elementos resulten centrales para construir un tipo de confianza en los espacios de trabajo.

2.2 La estructura de relaciones sociales, y la organización del trabajo en las explotaciones de la muestra

Para plantear el vínculo entre ambas dimensiones, presentamos en el siguiente cuadro nº 35, las explotaciones teniendo en cuenta la estructura de relaciones sociales y la organización del trabajo.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 35 Distribución de los casos de la muestra según la estructura de relaciones sociales y la organización del trabajo

	Personales recíprocas	Personales con mercantiles	Mercantiles con personales	Impersonales mercantiles
Aporte propio	19, 28, 26, 22	23		
Sin asalariados con tercerización			13, 16	
Trabajo manual asalariado y dirección propia	29, 20, 42	10, 11, 14, 15, 32	12, 3, 6, 7, 8, 9, 38, 39, 43, 36	
Trabajo manual y dirección asalariado	21	30, 5, 33	1, 2, 34, 35, 4, 41	17, 18, 40

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta el modo en que se distribuyen los casos de la muestra, podemos afirmar como tendencia general que una mayor mercantilización de las relaciones se corresponde con una mayor asalarización del trabajo. En esta línea, en la lectura del cuadro, vemos que de los 31 casos que contratan asalariados, solo tres tienen una estructura de relaciones impersonal-mercantil. Entonces, podemos indicar que la asalarización no se acompaña de un proceso de *impersonalización/despersonalización* (o distanciamiento completo entre patrón y empleado) de las relaciones en la producción, sino que mantiene una construcción desde lo personal.

Sin embargo, lo que sí aparece perdiendo importancia son las formas de intercambio que sean estrictamente mercantiles, ya que de todos los casos mencionados solo cuatro tienen relaciones personales reciprocas “puras”.

Junto a esta tendencia general también afirmamos que, llamativamente, un mismo tipo de relaciones sociales es susceptible de construir modos de organización diferentes. En este sentido, excepto en las relaciones impersonales-mercantiles (que se agrupan exclusivamente en una organización de trabajo manual y de dirección asalariada), en todos los demás tipos de relaciones no se corresponden únicamente con un tipo de organización del trabajo.

Resaltamos que resulta sorprendente en tanto que, al tratarse de las dos dimensiones que refieren a aspectos vinculares, podría suponerse que deberían presentar una mayor correspondencia, tal como sugiere, por ejemplo, el estudio de van der Ploeg

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

(1992). Sin embargo, en nuestro análisis encontramos que, por ejemplo, las estructuras de relaciones sociales mercantiles combinadas con personales se articulan tanto en una organización asalariada manual como en aquella que contrata también trabajadores para la dirección; mientras que las de tipo personal (puras o combinadas con mercantiles) se corresponden con organizaciones asalariadas (manuales o manuales y de dirección) o basadas en el aporte propio.

Esta ausencia entre un tipo de organización y uno de relaciones, nos resulta llamativa. En este sentido, puede constituir un indicador de la presencia de diferentes formas vinculares, y tipos de sujetos que las llevan a cabo, con independencia de la organización del trabajo que asuman, siendo entonces, una dimensión poco explicativa de los sujetos en cuestión. Señalamos esta idea porque en nuestros casos observamos sentidos y formas de construir los vínculos en la producción diferentes dentro de un mismo tipo de organización del trabajo.

Sobre estos diferentes sentidos, mirando el cuadro desde las filas encontramos que la organización del trabajo asalariada manual se articula en tres tipos de estructuras de relaciones sociales. De los 18 casos que se organizan de este modo, diez lo hacen con estructuras mercantiles combinadas con personales, cinco con personales combinadas con mercantiles y tres con personales reciprocas. Aunque con distinta presencia (dada por la cantidad de casos en cada una) muestra cómo se articula de tres modos diferentes.

En el caso de la organización basada en el trabajo asalariado manual y de dirección, se articula principalmente en relaciones mercantiles, pero con un origen personal. En estos, aun no teniendo una presencia cotidiana en la explotación, los empresarios mantienen una lógica de las relaciones con este origen, lo cual resulta interesante de resaltar. Por otra parte, lo personal/familiar y la estabilidad tiene una relevancia para articular el origen de las relaciones, aunque con distintos tipos de arreglos económicos. En tanto delegar la dirección en otro que no sea el propietario, se ve que requiere de cierta confianza en las personas concretas, aunque no en todos se traduce en intercambios que consideren este aspecto.

Esta diferencia en los intercambios también se presenta en las relaciones con los trabajadores de dirección con origen familiar, entre los cuales, algunos se acercan a la reciprocidad, mientras que en otros son de tipo mercantiles. Encontramos así otros sentidos de la asalarización, que puede ser tanto para retener como también para ordenar el vínculo.

Finalmente, la única organización que se construye con un solo tipo de relaciones sociales es la basada en el aporte propio y con relaciones personales y reciprocas con los otros actores en la esfera de la producción. Así, no encontramos en nuestra muestra un productor que obtenga en el mercado los otros vínculos. Esto se puede deber a que estos modos de resolver con lo propio y personal impregnan el resto de las relaciones, o que

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

esta forma de organizar el trabajo solo se sostiene a condición de poseer estos vínculos más recíprocos.

2.3 Las lógicas de manejo y la organización del trabajo en las explotaciones de la muestra

Para sintetizar el vínculo entre las lógicas de manejo de la producción y la organización social del trabajo, presentamos el cuadro nº35, la distribución de los 38 casos de la muestra.

Cuadro 36 Distribución de los casos de la muestra según las lógicas y la organización del trabajo

	Familiar-tradicional	Intermedia	Individual-cientificado	
Aporte propio	22, 22, 28	19, 26		
Sin asalariados con tercerización			13, 16	
Trabajo manual asalariado y dirección propia	20	29, 10, 11, 14, 15, 32, 36, 42	12, 3, 6, 7, 8, 9, 38, 39, 43	
Trabajo manual y dirección asalariado	21		5, 4, 30, 41	1, 2, 33, 34, 35, 17, 18, 40

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro, a medida que la lógica se vuelve más *cientificada* e individualista crecen la asalarización del trabajo (tanto manual como de dirección). Es decir, que a medida que se incorporan elementos más científicos y un manejo más individual y menos colectivo, también el productor se distancia de la realización de las tareas, delegándolas en trabajadores asalariados.

Destacando cada uno de los tipos, encontramos, en primer lugar, que de los cinco casos que tienen una lógica familiar-tradicional, tres construyen una organización del trabajo donde priorizan resolver con lo propio, mientras que los otros dos asalarizan el trabajo, pero de familiares. Lo que indica que mantener esta forma de organización (en un contexto creciente de asalarización o desvinculación de las tareas manuales de los propietarios) se asocia a una forma particular de comprender la producción. En este sentido, también resulta llamativa la ausencia de casos en el cruce entre esta organización

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

y una lógica más científica, es decir, de un perfil de productor que resuelve la producción con su propio trabajo (o junto a sus familiares) pero bajo un paradigma más cientificista, al estilo del *farmer norteamericano*, no se presenta en nuestro caso. Los que asumen estas formas de manejo lo hacen casi sin aportar trabajo directo propio, sino por medio de contratistas (que corresponde a los dos casos que componen el segundo tipo de organización).

En segundo lugar, asociados a una ampliación de las lógicas más científicas crece la asalarización del trabajo. Por un lado, de los diez casos con la lógica intermedia, ocho asalarizan el trabajo manual. Por el otro, de los 24 casos con lógicas *individualista-cientificada*, doce asalarizan todo el trabajo, mientras que nueve solo el manual y dos no contratan trabajadores directamente, pero lo resuelven centralmente por medio de la tercerización.

Respecto a la lógica que conserva elementos tradicionales y familiares (aunque combinándolo con otros más científicos), permite identificar, por un lado, cómo al crecer los elementos científicos, el trabajo es asalariado. Este vínculo se refuerza en la ausencia de empresarios que asalaricen el trabajo desde una lógica plenamente tradicional. Pero, por el otro lado, muestra un matiz interesante, en tanto constituye, desde el espacio empresarial, un modo de comprender la producción diferente al paradigma dominante.

Sobre la lógica *individualista-cientificada* vemos cómo a partir de ella se construyen dos formas diferentes de organizar el trabajo asalariado (o dos formas de interpretar el manejo). En la que solo lo hacen con respecto al trabajo manual implica que bajo las mismas formas de manejo que otros, hay un conjunto igual de empresarios que buscan mantener la presencia en la dirección de las unidades, lo que también indica una morigeración de esta lógica más científica, mostrando la necesidad de mantener el control propio (aunque no represente el manejo más científico o profesional).

En los casos en que se asalarizan por completo el trabajo (manual y de dirección) encontramos la presencia de una lógica más individual científica exclusivamente en la que sí se presenta esta actitud de desligarse por completo de las tareas de la unidad. En este sentido, también cabe mencionar que llama la atención la ausencia de un actor que, en tiempos pasados, bajo una lógica tradicional y de hacienda, contrataba asalariados de dirección, como históricamente se consideró a los grandes terratenientes tradicionales. Pareciera que se ha ido desdibujando esta forma de manejo tradicional para reconvertirse a una más científica. El único caso que encontramos allí es porque la dirección está a cargo de un trabajador familiar asalariado.

La asociación no se articula, en la mayoría de los casos, con las formas extremas, generando una visión matizada en el modo en que, a partir de esta lógica se construye la organización del trabajo (o dos modos de interpretar el manejo bajo la misma forma de organizarlo).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

2.4 El vínculo entre las tres dimensiones en el marco de la muestra

Hasta aquí revisamos el vínculo parcial entre las dimensiones. Para cerrar el capítulo, nos preguntamos cómo se articulan las tres dimensiones. En el siguiente cuadro N° 37 presentamos la distribución de los casos según las tres dimensiones relevadas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Cuadro 37 Distribución de los casos de la muestra según la articulación entre las tres dimensiones

	Familiar-tradicional				Intermedia				Individual cientificada en actores con perfil con anclaje local				Individual cientificada en actores con perfil deslocalizado			
	Aporte propio	Sin asalariados con tercerización	Trabajo manual asalariado y dirección propia	Trabajo manual y dirección asalariado	Aporte propio	Sin asalariados con tercerización	Trabajo manual asalariado y dirección propia	Trabajo manual y dirección asalariado	Aporte propio	Sin asalariados con tercerización	Trabajo manual asalariado y dirección propia	Trabajo manual y dirección asalariado	Aporte propio	Sin asalariados con tercerización	Trabajo manual asalariado y dirección propia	Trabajo manual y dirección asalariado
Personales recíprocas	22, 28		20	21	19, 26		29, 42									
Personales y mercantiles	23						10, 11, 14, 15, 32									33
Mercantiles y personales			1				36			13, 16	12, 3, 6, 7, 8, 9, 38, 39, 43 (3)	41, 5, 4, 30			4	1, 2, 34, 35,
Impersonales mercantiles							2								5	17, 18, 40

Fuente: Elaboración propia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Del análisis de las tres dimensiones que consideramos a lo largo de la tesis, y sintetizadas en el cuadro, podemos indicar algunas tendencias presentes en nuestro estudio de caso, y algunos aspectos que, por su ausencia, también resulta relevante mencionar.

Según el modo en que se articulan las tres dimensiones y por la cantidad de los casos en cada uno, podemos afirmar la correspondencia entre las lógicas *individualistas-cientificadas*, las relaciones con mayor grado de mercantilización y la asalarización del trabajo, agrupando a 23 de los 38 casos de la muestra.

Apoyándonos en esta distribución de los casos, podemos plantear que, en un contexto de transformaciones de diversa índole en el sector, donde los procesos productivos están orientados por un paradigma más *racionalista-cientificista*, este también parece haber afectado a las lógicas desde las cuales se construyen los otros aspectos de la producción, resultando el modo en que se concibe en general a la actividad, las formas de trabajo y el entramado social con el cual se resuelve. Este es el sentido general con el cual se construyen las relaciones signadas por una orientación mercantil, siendo el mercado el eje estructurador de parte de su dinámica.

Sin embargo, junto a esta tendencia general, encontramos dos elementos que la complejizan. Por un lado, la coexistencia de esta articulación más empresarial *cientificada* y mercantil, con otra de otro tipo más tradicional, familiar y personal-recíproca. Por el otro, que dentro de la lógica *individual-cientificada* con una estructura mercantil, que engloba a gran parte de los casos, encontramos, en su interior, profundas diferencias que nos inclinan a pensar que, lejos de articularse de un único modo, este paradigma *racionalista-cientificista*, encuentra (en las lógicas de los sujetos y en sus prácticas) limitaciones para su expansión plena dentro del agro.

En primer lugar, sobre la coexistencia de lógicas en el marco de los productores relevados, como se observa en el cuadro, la misma tiene una presencia relevante en la muestra, ya que agrupa a quince de los 38 casos. Se trata de actores que poseen una forma *familiar- tradicional* o intermedia con una estructura de relaciones personales exclusivamente o combinadas con algunas mercantiles, tratándose, por su modo de organizar el trabajo, tanto de un perfil *chacarero* como empresarial.

En este sentido, diferenciamos en su interior dos tipos de actores. Por un lado, un actor (indicado en el cuadro con el 1) que posee una forma de comprender la producción de un modo más tradicional y familiar que se materializa en una estructura de relaciones personales con intercambios cercanos a la reciprocidad, y bajo las cuales se construyen formas de organizar el trabajo que se basan en el aporte propio o con asalariados familiares. La consistencia de esta forma está dada en el hecho de que este tipo de lógica solo se articula con este tipo de relaciones, no presentándose casos de aquellos que, planteándose de un modo más tradicional y colectivo el manejo de la producción,

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

construyan relaciones más mercantilizadas y organicen el trabajo asalariándolo. Esta lógica pareciera haber quedado como característica exclusiva de un tipo particular de sujeto en el agro. En parte se debe a dos limitaciones: una porque la lógica misma los constriñe en la búsqueda de relaciones en el mercado, otra porque no pueden acceder, como otros lo hacen a algunas de ellas (por ejemplo, a conseguir contratistas o rentistas en el mercado), entonces estas relaciones personales resultan el único modo de construir la producción (en términos simbólicos y de sostenimiento material).

Por el otro, diferenciándose en aspectos sustanciales de la anterior, pero también de las articulaciones más cientificistas- mercantiles-asalariadas, hallamos un tipo intermedio, que aglutina a ocho de los 38 casos (identificado en el cuadro con el 2). En este, aunque crezca el proceso de individualismo y se incorporen aspectos más científicos en la producción, no implica una construcción de relaciones mercantiles, sino que, aunque crece su combinación con el otro tipo de relaciones, las de tipo personal, donde los arreglos cercanos a la reciprocidad tienen más centralidad. Y son aquellos que generan un importante matiz a la configuración empresarial agropecuaria, ya que, aun asalariando el trabajo, y creciendo el grado de mercantilización, este no ha sido completo. Lo intermedio de la lógica se materializa en que estos empresarios construyen una organización del trabajo de igual modo que los otros actores más científicos, pero el sentido en el que se construyen las relaciones para resolver la producción, los acerca a los primeros.

En segundo lugar, dentro de lo que denominamos la lógica *individualista-cientificista*, encontramos diferencias en las formas en que se construyen las relaciones sociales, aspecto que, junto a la distinción interna que ya presentamos en el capítulo V, nos inclinan a pensar que estamos ante la presencia de sujetos diferentes, aunque comparten características centrales (de la lógica, de las relaciones y parcialmente de la organización del trabajo). En este sentido distinguimos entre los 23 casos que componen esta lógica, tres que presentan la forma más extrema (corresponden a los casos identificados con el cuadro con el 5) y 20 que articulan la lógica en otra estructura de relaciones (corresponden a los tipos 3 y 4 del cuadro).

Las formas más extremas en las que se articulan las tres dimensiones solo se presentan en tres casos, esto es, que tienen una lógica que se materializa en relaciones impersonales-mercantiles y asalarizan todo el trabajo (manual y dirección), identificados en el cuadro con el 5. Por su poca cantidad, sus características y, principalmente, por la diferencia que presentan respecto a otras, en cuanto a los tipos de relaciones, creemos que estas formas constituyen una articulación más novedosa dentro del sector, que vehiculiza la lógica de otro modo, y construyen una forma de organizar el trabajo, presente en otras formas, pero con otros sentidos. Estas están sustentadas en transformaciones más generales que habilitaron una construcción vincular y del trabajo más flexibilizada, de corto plazo e hiper-profesionalizada. Estos cambios, como estructuras empresariales

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

novedosas, los arrendamientos anuales, las nuevas tecnologías, etc., que atraviesan a todos los actores, solo en estos casos lo materializan en relaciones sociales impersonales y mercantiles.

Distanciándose de estos, se encuentran la mayoría de los casos que presentan esta estructura de vínculos, lo cual indica que la extensión de un paradigma *individualista-cientificista* tiene algunas limitaciones. Lo personal aparece como una condición central para caracterizar a las relaciones en la producción, tanto en los dos subtipos que presentamos, y combinados con dos formas de organizar el trabajo: manual y dirección, y aquellos que mantienen el manejo propio y asalarizan las tareas manuales.

El primer subtipo (indicado en el cuadro con el 4) está conformado por productores que comparten las características de los tipos extremos (que mencionamos más arriba e identificados en el cuadro con el 5) pero presentan una forma de construir las relaciones mercantiles con matices, dados por un fuerte anclaje local y de largo plazo. En estos actores el avance de la lógica cientificista desdibujó aspectos tradicionales y personalistas, así como otras formas de intercambio, para quedar reducidos (y mantenerse) en los aspectos vinculados al origen de las relaciones que señalamos anteriormente (se ve la ausencia de casos en el casillero de relaciones personales y en que, en el de las personales combinadas con mercantiles, hay solo un caso).

El segundo subtipo (identificado en el cuadro con el 3) está constituido por productores que, con su forma de construcción de la producción, nos indican una mayor limitación al avance de la lógica individualista-cientificista en el agro; cabe aclarar que este subtipo aglutina a la mayor cantidad de casos (quince de los 38). Esta principal diferencia se muestra en que no llegan a mercantilizar por completo las relaciones en la producción y en que no asalarizan por completo el trabajo. Sobre esta forma de articular las lógicas en las relaciones y el modo en que construyen la organización del trabajo, cabe señalar tres cuestiones. En primer lugar, que se trata de un tipo de lógica en la que no se presentan casos de relaciones personales más puras (o combinadas con algunas mercantiles). Consideramos que esto se debe a que, en perspectiva, este tipo de lógica “inhibe” el desarrollo del tipo de relaciones recíprocas (siendo “contrarias” al espíritu con el que guían la producción) y por medio del cual, incluso, se han modificado sustancialmente las que tenían este tipo de estructuración. En segundo lugar, y vinculado a lo anterior, la transformación en términos mercantiles no implica una eliminación de la construcción desde lo personal (familiar, local, de largo plazo) como origen de las relaciones. En este sentido, no solo es un límite al avance de una lógica más individualista y cientificista sino también es parte constitutiva de su forma de construir la producción, en dos sentidos: uno de capitalizar la pertenencia generacional de los empresarios y su anclaje local, haciendo uso de esas redes sociales como un potencial para su producción, y, en el otro, porque forma parte de su identidad, en términos de un juego de diferenciación con otros actores

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

(los “nuevos” o “extranjeros”). Se trata, así, de quienes mejor pueden aprovechar lo personal como origen, y lo mercantil como estructurador de los intercambios en una misma relación. Y esta situación la encontramos tanto en relaciones con conocidos, como con familiares, generándose, así, otra forma de comprender las relaciones familiares (no solo como reciprocidad), y los fenómenos de asalarización del trabajo en este vínculo (no solo para retener al familiar, sino también para estructurar la relación). En tercer lugar, se debe agregar que la mayoría de los empresarios conservan el manejo directo de la explotación, generando así un perfil determinado de empresario agropecuario, con presencia directa en el espacio productivo, frente a las lógicas cada vez más desvinculantes del empresario respecto de la producción.

3. Repensar a los sujetos agrarios a partir de las lógicas, las estructuras de relaciones sociales y la organización social del trabajo

Esta articulación entre las tres dimensiones y las distinciones al interior de cada uno nos inclinan a reflexionar sobre los distintos sujetos en el agro pampeano actual, desde el sentido en que construyen la producción, su estructura de relaciones sociales y la forma en que organizan el trabajo. A modo de cierre del capítulo proponemos repensar a los sujetos en el agro a partir de estas dimensiones. Para ello, recuperamos los cinco tipos de actores planteados a partir del cruce de las tres dimensiones (indicados con cinco números) en el apartado anterior, describiéndolos en términos de sujetos (posicionados por debajo, por el “medio” y por “arriba” de la estructura social agraria), y puntualizando en qué medida otros estudios han señalado aspectos sobre estos, para ponerlos en discusión con nuestro caso.

3.1 Los pequeños productores

Articulación 1

El primer tipo que presentamos es el de aquellos cercanos al tipo *chacarero*, y a lo que Sili (2000) conceptualiza como *productores de campo*.

Se trata de productores que trabajan solos o junto a familiares, resolviendo con su aporte la producción, bajo una lógica más tradicional (aunque ello no excluye la incorporación de algunos aspectos de la lógica más científica en la producción) y de un modo colectivo. Si bien desarrollan menos relaciones sociales para resolver la producción (por estar centrada en lo propio, más autónomo como señala van der Ploeg), las que poseen tienen carácter personal-reciproco. Es la matriz central para construir los vínculos con los contratistas, con los rentistas, con los socios o, en algunos casos, con los trabajadores asalariados.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Los factores que consideramos que se asocian a la construcción de estas lógicas y los tipos de relaciones, se dan en dos planos. Uno, el estructural, en tanto todos los sujetos poseen explotaciones en propiedad en menos de 500 ha, y la producción es mixta o predominantemente ganadera. En el caso de la variable tamaño implica que, en los actuales contextos, los sujetos necesiten de otro tipo de relaciones para sostener la producción tal cual lo hacen en la actualidad (frente a, por ejemplo, convertirse en rentistas, o en productores agrícolas con todo tercerizado, o ingresar en redes de negocios poniendo la tierra, etc.), y que también tenga la firme decisión de mantenerse. En el caso de la actividad productiva muestra, al igual que señalaron otros trabajos, que la ganadería implica una serie de prácticas más arraigadas al espacio de trabajo, y una construcción simbólica (que implica poseer animales, sostener la ganadería a campo en un contexto intensificador y agriculturizador), que se asocian a otra lógica y construcción de las relaciones sociales.

El otro elemento, de orden más subjetivo, es que se trata de productores no profesionales. Algunos de sus hijos están accediendo a la universidad, o la completaron, pero no participan directamente en la unidad en la actualidad. Así el hecho de no haber generado una ruptura en el tipo y la forma de construcción del saber, como con un estilo de vida anclado en lo local (porque no se “fueron a estudiar”) consideramos que es un elemento determinante en el tipo de lógica con la que construyen la producción, y específicamente, en la forma en que desarrollan las relaciones sociales. Así como señala Sili (2000) sus “redes de diálogo” se construyen en estos espacios, y esto implica la adopción de un paradigma que se distancia del racional-cientificista. En nuestro caso, profundizamos esta mirada en la construcción de las relaciones sociales, identificando que son *personales-recíprocas* (o con cierta cercanía a ella).

Sobre este punto, cabe agregar que, si observamos un predominio de este tipo de relaciones personales, la reciprocidad debe ser problematizada en tres sentidos. En primer lugar, si bien se distancian de lo estrictamente mercantil, el abanico de formas de intercambio es amplio, y no en todos coincide exactamente con la reciprocidad en sentido estricto. En segundo lugar, que lo personal y lo reciproco es tanto una elección también como una necesidad de estos productores, beneficiándose ampliamente de este tipo de vínculo. En tercer lugar, en el sentido de que estas relaciones están atravesadas por fuertes tensiones, por una parte, en torno a la dependencia y las obligaciones que generan lo personal, y más específicamente lo familiar. Por el otro, que la cuestión de género (que aparece como un problema) “inhabilita” a las mujeres, llevándolas a una desvinculación de la producción, un lugar menor en la toma de decisiones y en el aporte de trabajo, aspectos que, si fuesen de otro modo, podrían potenciar la producción y hacer de estas relaciones personales-recíprocas, además, más democráticas e inclusivas. Señalamos estos tres aspectos porque consideramos que complejizan a las relaciones reciprocas, en el sentido

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

de no asociarlas exclusivamente con lo positivo o beneficioso (como sugieren algunos estudios como, por ejemplo, el de Ratier [2004]).

Sin embargo, más allá de estos puntos críticos, creemos que presentan una lógica que, en comparación con otros, los construyen como claramente diferenciables. En este sentido, diversos autores han indicado, en esta misma línea, la cuestión de cómo consideran el patrimonio, el valor de la tierra, y el vínculo entre familia y empresa (Balsa, 2006; Muzlera, 2009). En nuestro caso, lo planteamos desde la construcción de una estructura de relaciones sociales que tiene una centralidad en lo personal, el largo plazo, y en mayor o menor medida, a intercambios recíprocos.

Se trata de un actor que, por su posición e identidad, está atravesado por tensiones y mantiene una lógica de construir y anclar las relaciones que, puede o no, conservar lo de antaño, pero que hoy es claramente diferenciable de los otros actores. Una lógica que entiende al agro como un espacio vincular local, vecinal, familiar, colaborativo en el proceso de trabajo con otros.

Además de construir una práctica social y productiva diferenciable del resto de los actores agrarios, que es una elección. Si bien el abanico de posibilidades para elegir, por elementos subjetivos y por su posición estructural, es diferente al de otros, también es cierto que en los espacios en donde anclan sus proyectos están en contacto con otras lógicas, con otros discursos y con otros actores, y que, a pesar de ello, mantienen una práctica diferenciada. En alguna medida, disocian las lógicas de mercado, propias de las relaciones económicas generales e institucionales, con su construcción concreta en las cuales se valen otras diferentes, como las familiares y de amistad.

3.2 Los empresarios “medios”

Articulación 2

Dentro de los empresarios, encontramos a aquellos presentan una clara asociación entre tipo de lógica y estructura de relaciones sociales, conformando, por ello, otros modos de construir la producción. Desde la posición estructural en la que se encuentran, se trata de empresarios medios quienes se hallan más cercanos a un perfil chacarero o productor familiar que de un empresario innovador. Se trata de empresarios que no son profesionales y que mantienen la dirección cotidiana de la unidad, que trabajan tanto agricultura como ganadería, menos de 1500 hectáreas.

Se trata de un actor poco estudiado sobre todo en las características sociales por las cuales se halla en esta situación intermedia. Quienes mejor dan cuenta de este tipo son, por una parte, Sili (2000) quien refiere a este tipo como *productores de pueblo*, y, por otra, Albadalejo y Cittadini (2016) que los denominan como *productores convencionales*. De distintos modos, ambos trabajos, señalan el anclaje local y la construcción de las relaciones con esta matriz espacial y el hecho de que no son empresarios profesionales y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

que manejan la producción con cierta distancia del nuevo paradigma. Sin embargo, consideramos que la posición intermedia está dada también por la matriz particular con la que construyen las relaciones sociales en la producción. En tanto, Muzlera (2012) encuentra como medios un perfil cercano, mostrando la tensión entre familia y empresa en estos actores, y el modo en que la resuelven (con algunos cambios respecto al pasado, pero manteniendo la prioridad de la familia frente al individuo). Sin embargo, el autor señala como característica la profesionalización en el manejo de la producción que no encontramos en este perfil, sino en el que veremos a continuación.

En nuestro caso, encontramos que la actividad productiva la manejan combinando la incorporación de conocimiento experto, pero es matizado por el saber hacer, propio, de los trabajadores, y el manejo de la empresa contempla retiros individuales, pero conservando el "espíritu" de familia.

Además, hallamos que se trata de actores que han ampliado sus redes de diálogo, y aunque algunos han tenido una experiencia en la educación superior, casi ninguno de ellos completó, y siendo el perfil predominante el de no profesional. La prioridad por el campo, la necesidad de regresar a las ciudades o pueblos fueron algunos factores centrales para abandonar los estudios. Es decir, existe una centralidad de la producción, el gusto por el hacer y por la vida en los espacios urbanos más reducidos, que indican y construyen otro tipo de lógica.

En esta línea, se diferencian de un chacarero, en primer lugar, en que dejaron (o nunca lo hicieron) de ocuparse de las tareas manuales cotidianas, aunque conocen cómo se realizan y participan de muchas de ellas. En segundo lugar, se diferencian del típico chacarero pues sus espacios de sociabilidad son exclusivamente urbanos, desde hace varias décadas e incluso más de una generación. Esto, aunque también es una elección frente a vivir en ciudades aún más grandes, implica que tienen una mayor distancia entre espacio de vida y trabajo que los anteriores. En tercer lugar, también se diferencian de los chacareros en que la estructura de relaciones no está centrada con exclusividad en la reciprocidad, sino que, aunque desarrollan algunas con estas características, otras son de carácter mercantil, mostrando una capacidad de adaptación a tipos diferentes. Esta capacidad puede ser un indicativo del avance de una lógica más asociada al cálculo, pero, al revisar cada caso, se detectan situaciones de entrega por parte de los empresarios, y de una forma de construcción de la identidad anclada fuertemente en los espacios locales y en el conocimiento personal de con quiénes trabajan, más que por la mera conveniencia.

Así, se diferencian del resto de los empresarios, en que en estos la asalarización de las tareas manuales no se tradujo en distancia social y simbólica con los trabajadores (a diferencia de lo que plantea Balsa, 2006). Tienen una cercanía con estos actores, que se traduce en otras formas de remuneración e, incluso en algunos, en la generación de sociedades. Relacionado a este punto, la prioridad por las relaciones personales y la

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

posibilidad de que impliquen obligaciones que se traducen en formas particulares de intercambios (diferente a los de mercado), es el aspecto que, con mayor claridad, los distancia de otros empresarios.

Finalmente, sobre este tipo de empresario, observamos en una parte de ellos un interés, y el inicio de un proceso de reestructuración de las dinámicas entre los socios, que consideramos afectaría de un modo central el modo en que se estructura la lógica, perdiendo peso el aspecto colectivo, y que resulta un síntoma de que, al menos entre algunos, esta lógica asociada a lo afectivo por sobre el cálculo podría estar perdiendo peso.

Articulación 3

Distanciándose de este empresario, encontramos otros perfiles con una lógica más cientificista e individualista pero cuya construcción de las relaciones sociales, aunque mercantilizadas, conservan fuertemente el origen personal como prioridad frente a otros tipos, lo cual genera un matiz relevante en el mundo empresarial más formal del agro pampeano.

Coincidimos con la categoría de Sili (2000) que plantea la noción de *productores de ciudad*, para considerar a empresarios que, con distintos perfiles, tamaños y trayectorias, comparten una lógica común, más cientificista y formal. Pero profundizando en la idea de encontrar una mayor complejidad en el mundo empresarial pampeano, y atendiendo a profundas diferencias que encontramos en nuestro caso en términos de aspectos de los perfiles (que diferenciamos en el capítulo V), construimos como otro tipo de empresario.

Se trata de empresarios con diferentes tamaños (en general entre 1000 y 5000 ha.), en los que predomina la agricultura, pero combinada con la ganadería (y en los que se evidencia el proceso de *agriculturización*). Es decir, que la actividad productiva se presenta como elección (por la reorientación de la explotación) ligada a otros cambios, y que su elección responde a la aparición de otro tipo de lógica.

En nuestro caso encontramos que se trata de un empresario que presenta una fuerte adhesión a las formas de producción más novedosas tanto en términos productivos, gerenciales y organizacionales (excepto porque algunos, muy pocos, no tercerizan las labores). Y consideramos que el modo en que construyen las relaciones sociales diferencia a un conjunto empresarial de otro más impersonal-mercantil

Algunos autores han indicado aspectos centrales para su caracterización. Por una parte, Gras (2008) y Gras y Hernández (2013, 2016) los han presentado, por un lado, como un actor que ha mutado en su trayectoria, avanzando hacia un creciente proceso de *empresarialización*, de manejo más formal tanto en la producción como en la gestión. Por el otro, frente al avance de los *agronegocios*, se los presenta como actores que hacen su propia traducción de los pilares del modelo, y que se diferencian de los empresarios más

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

paradigmáticos del mismo, tanto por el tamaño, como por su anclaje territorial y las relaciones personales. Albadalejo (2017) encuentra un perfil de empresario, que denomina "convencionales", que construyen un propio paradigma (distanciándose de los *agronegocios*), y que los asocia al proceso de modernización iniciado a partir de los años 1960 en la región pampeana.

Consideramos que, entre los elementos que los identifican en el agro de otros actores empresariales, tienen una forma particular de construir una lógica más cientificista y, a la vez, las relaciones sociales en la producción. Esta forma es particular porque es una forma particular de atender al cálculo, bajo una "elasticidad" que les permite moverse entre distintas lógicas, y esta construcción no es solo por una "conveniencia" sino que forma parte de su identidad (en un juego de oposiciones con otros) en el agro pampeano actual.

Consideramos que los factores que explican este tipo particular de construcción está constituido por tres elementos: cambio generacional en un contexto de transformaciones estructurales en el agro (fines 1990 y comienzos de 2000), la profesionalización de los empresarios en carreras afines al sector desde fines de los años 1980, y en los 1990, y que, en relación a esto último, ampliaron sus "redes de diálogo" distanciándolas de las locales.

Esta lógica se articula de un modo particular debido a pertenencia al sector desde hace varias generaciones, al hecho de haber pasado la infancia en espacios locales (pueblos o la ciudad cabera del partido) y la ruptura a partir de haber estudiado en grandes ciudades. Sin embargo, luego regresaron a vivir en el partido (o en la ciudad más grande pero más próximas al mismo). Pero esta trayectoria implicó que, al hacerse cargo de las unidades, generarán un fuerte proceso de reestructuración de las mismas.

Han hecho un trabajo de ajuste entre las lógicas más generales, asociadas al mercado, y su universo local y familiar. Pero este ajuste no implica una traslación completa, sino que mantiene elementos específicos de unas y otras. De aquí la articulación central, que presentan estos empresarios, entre las relaciones mercantiles combinadas con las personales.

Por otra parte, se diferencia de los otros actores que presentamos, tanto de los más cercanos al chacarero como al empresario con relaciones personales, en primer lugar, en que la lógica desde la cual construyen la producción en una clave científica e individual, no concibiendo de otro modo la misma. En este sentido, al ampliar sus redes de dialogo, la profesionalización y bajo un determinado paradigma (signado por la idea de "negocios"), sumando a otras formaciones que adquieren, e información que consumen, refuerza esta lógica más formal no solo en el manejo de la técnica agrícola, sino también de las relaciones sociales.

A propósito de esta cuestión, en segundo lugar, se diferencian en que las relaciones sociales son más mercantiles, siendo el único modo de estructurar los intercambios. Y este

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

aspecto lo vemos en aquellas de origen personal de largo plazo, y en muchos, en las familiares, marcando un sentido o una necesidad de mantener lo “personal” pero a condición de regularlo en la esfera económica, despojándolo de las obligaciones morales que podrían implicar. En este sentido, encontramos otros sentidos que asumen la asalarización de los familiares (respecto de los detectados por los otros estudios) no solo como forma de retener, o reconocer, la formación de los hijos, sino que, han mantenido el vínculo familiar (en lugar de desdoblarlo en dos personas) como un modo de regular y generar una separación entre la esfera de la familia y la del trabajo.

Aquí aparece esta necesidad de establecer “reglas claras”, esto se debe a que hay un cambio en la matriz, como señala Sili (2000), respecto al control de la naturaleza, consideramos que se expresa también en los vínculos. Controlar ciertos tiempos y posibilidades de cultivar, también se puede expresar en controlar aspectos personales.

Sobre este punto, si bien otros autores han resaltado la característica de lo “personal” de las relaciones, consideramos que no se ha reflexionado con detenimiento sobre este proceso de mercantilización de lo personal, que complejiza la caracterización y las implicancias en la producción. Estas estructuras de relaciones les permiten, encontrar su propia lógica (podría decirse, como definen Gras y Hernández, “traducción”) respecto de los *agronegocios*. Sin embargo, consideramos que más que traducción, es incorporación de ciertos elementos de distintos paradigmas, tal como indica Albadalejo (2017). Pero creemos que esto que es, en algún sentido “potencialidad”, y aspecto diferenciador del paradigma dominante (como sugiere el mismo trabajo de Albadalejo) para este tipo de esquema de organización, también encierra una limitación, en tanto la orientación mercantil de las relaciones (con todos los actores, incluso los socios familiares) implica que puedan llagar a transformarse o desaparecer en el futuro. Y esto ha sucedido en distintos aspectos de las trayectorias productivas de cada uno de los empresarios en cuestión.

Además de estas características que los definen como empresarios, también encontramos otras que generan profundas diferencias respecto a otros perfiles que tienen una lógica cientificista-individualista.

La principal diferencia que genera una variante dentro de la misma lógica, es que la misma no es una forma rígida, y la conveniencia se ve entrelazada con la necesidad de vincularse con personas conocidas y familiares. Necesitan y desean construir vínculos con un conocimiento previo de los otros, del trabajo con familiares o conocidos (aunque de un modo diferente al perfil chacarero).

En segundo lugar, tienen un fuerte anclaje social y simbólico con los espacios locales. Aunque su vida cotidiana y familiar no trascurra de un modo exclusivo allí, sí son reconocidos en estos espacios y tienen una trayectoria construida a lo largo de las generaciones. Esto les brinda un sentido de pertenencia, un reconocimiento de los otros y una red estable de relaciones sociales ancladas en estos espacios.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En tercer lugar, y vinculado a los dos aspectos anteriores, la construcción de las relaciones, aunque mercantiles, tienen un origen personal. En este tipo de empresarios, obtienen la potencialidad de lo personal pero restringido por lo mercantil, lo cual les permite aprovechar de un modo más óptimo los recursos, más que los otros empresarios.

3.3 Los grandes empresarios agropecuarios

Articulación 4

Los empresarios con una lógica *individualista-cientificada,* que manejan la producción asalarizando la dirección y todas las tareas manuales, son aquellos que tienen escasa presencia en los espacios locales, pero sí un fuerte anclaje en los territorios en términos de reconocimiento social y simbólico de la empresa. Se trata de los grandes terratenientes tradicionales, que encontramos que mantienen una presencia en la estructura agraria de cada uno de los partidos que relevamos.

En general, la discusión sobre este tipo de actor ha sido en qué medida han dejado o no de ser tradicionales para reconvertirse bajo el paradigma más reciente. En los casos que analizamos encontramos un fuerte proceso de reestructuración de los tipos de actividades productivas, los procesos de trabajo, y de las relaciones sociales.

En este sentido, vemos un acercamiento a un empresario más “moderno” en términos de que las lógicas con las que manejan la producción no conservan nada de “tradicional”. Y las relaciones han perdido un carácter más paternalista, marcado entre otras cuestiones, por la desaparición de arreglos de diverso tipo, para volverse más mercantiles, atadas a las formas de intercambio formales.

Sin embargo, encontramos un distanciamiento de un empresario innovador, en primer lugar, en que algo en la lógica los lleva a conservar cierta estructura estable (tierra en propiedad en un espacio determinado, infraestructura y la forma y cantidad de puestos de trabajo y trabajadores) que los distancia de los otros. Es un punto que debería profundizarse indagando específicamente en la composición empresarial y entrevistando a todos sus propietarios (que no hemos de realizar en esta instancia).

En segundo lugar, vemos que, en parte, esta lógica que se transformó, pero no completamente, se traduce en una estructura de relaciones sociales donde lo personal (asociado a lo local y al largo plazo, incluso generacional) es central en la configuración de estos empresarios. Pareciera resultar un aspecto que se mantiene a pesar de los cambios productivos y organizacionales, y la creciente profesionalización de la actividad, resultando marca distintiva de este tipo de empresas frente a otras. En este sentido, también aprovechan, al igual que los anteriores, las “ventajas” de un tipo de anclaje local y de largo plazo de las relaciones, y, además, esto implica que poseen un poder en estos espacios que se contrapone, al de los empresarios que veremos a continuación.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Articulación 5

Por último, consideramos a los empresarios que tiene una lógica *individualista-cientificada*, que organizan el trabajo asalarizando todas las tareas y que son los únicos que construyen la producción con una estructura de relaciones impersonales-mercantiles.

Se trata de un tipo de empresarios que han sido analizados con centralidad por los estudios de Gras y Hernández (2013, 2016), y Gras y Sossa Varrotti (2013). Estas autoras los han considerado como los actores más novedosos por su configuración organizativa y la centralidad del conocimiento experto en ella, y que son aquellos que, de un modo más paradigmático, adoptan los pilares de los *agronegocios*. Y sobre los aspectos que los identifican y diferencian de otros empresarios, las mismas autoras refieren a que tienen una orientación productiva y simbólica *globalizada*, y de construcción de las relaciones *deslocalizada*.

En nuestro caso, consideramos que, a estas características, que describen otros trabajos, hallamos que uno de los aspectos que diferencia a este tipo de empresarios de otros es la particular forma de construcción de las relaciones en la producción, con una estructura que definimos como *impersonal-mercantil*.

Sin embargo, respecto a las características que identifican a estos empresarios, se hace necesario señalar algunos aspectos que las complejizan. Por un lado, la que refiere a nuestra propia definición de estos empresarios. En este sentido, en el análisis de la complejidad de las relaciones sociales entre los actores, encontramos que más que un vínculo impersonal (concepto que optamos para oponer al otro tipo, es decir, personal) se trata de una relación *despersonalizada*. Como señala Simmel (1986) la esfera subjetiva queda excluida del cumplimiento del rol. En nuestro caso, no es que las personas no tengan ningún conocimiento de los otros, sino, ante todo, que las relaciones no están construidas sobre esta base. Las personas concretas que están inmersas en estas relaciones pueden conocerse en el trabajo o por fuera de este, comparten tiempo y logran grados de confianza, pero no es suficiente para lograr instaurar el vínculo como estable y duradero.

Por el otro, respecto a la categoría de deslocalizado o globalizado (que otros estudios han indicado), en el análisis de cómo actúan estos empresarios en los espacios concretos, encontramos dos elementos que la matizan[78]. En primer lugar, lo local, por un lado, es considerado en su especificidad para construir los vínculos con los clientes, los contratistas, los rentistas y los trabajadores. Y en general, algunas de estas empresas

[78] Cabe señalar, que el mismo trabajo de las autoras mencionadas, y específicamente el estudio de Hernández Hernández, Riglos y Mussi (2013) sobre dos partidos de la región pampeana, ya se indica esta idea, en tanto las mismas resaltan que, en los espacios productivos concretos, por el modo en que estos empresarios se integran y vinculan con el territorio y las localidades, la categoría de “globalizados” resulta muy general e, incluso, forzada.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

desarrollan acciones concretas para construir una “imagen” dentro de estos espacios, a través de talleres, cursos “técnicos” o acciones benéficas. Por el otro, la pertenencia al espacio local es central en la incorporación de trabajadores de dirección, no solo para evitar el “desarraigo” de los mismos (que de todos modos ocurre en muchos empleados, sobre todo de más jerarquía), sino por el conocimiento y la red vincular que aportan a la empresa. En esta línea, es interesante explorar con mayor profundidad este punto, e incorporar a esta investigación lo que plantea Liaudat (2018) del rol que tienen estos trabajadores como mediadores necesarios, para la construcción de la hegemonía, entre el discurso de los *agronegocios* y la producción local.

En cada uno de estos productores y empresarios hemos descripto el modo en que articulan las lógicas y cómo construyen las relaciones (y aspectos de la organización del trabajo, pero no con centralidad), y cómo estas dimensiones los identifican, y diferencian de otros. En el apartado siguiente, para concluir esta parte de la tesis, nos interesa señalar de qué modo operan estas relaciones, y cómo entran en juego en la producción que desarrolla cada uno de estos actores del agro pampeano.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

CONCLUSIONES PARTE III
Las relaciones sociales y la producción agropecuaria

En los capítulos que componen esta tercera parte de la tesis, describimos otras dos dimensiones, para complejizar el análisis de las relaciones sociales en la producción (que constituye el objeto central de la tesis). Por un lado, abordamos las lógicas desde las cuales se construye la producción, y por el otro, la forma en que se organiza el trabajo. Luego vinculamos cada una de estas dimensiones con las estructuras de relaciones sociales (que habíamos construido en la parte II de la tesis). Encontramos que, a medida que crecen las lógicas *individuales-cientificadas,* también cobran mayor centralidad las relaciones de tipo mercantiles y la asalarización del trabajo. Y que, la gran parte de los casos de nuestra muestra, nos indican una mayor presencia en el agro de una articulación que se desarrolla de este modo, en la cual los sujetos se caracterizan por un manejo de la producción con un sentido más individualista y basado en el conocimiento experto, construyendo relaciones desde parámetros mercantiles y con una organización empresarial (basada en el trabajo asalariado).

Pero junto a esta tendencia, encontramos otras que complejizan esta mirada general de lo que ocurre en el agro actual. Nos referimos, por un lado, a que, si bien la producción se realiza bajo un paradigma más racional cientificista, este no ha borrado la centralidad de los vínculos personales en la producción agropecuaria. Por otro lado, que la relevancia del trabajo asalariado como forma de resolver las tareas concretas no ha generado un perfil empresarial desvinculado de la gestión cotidiana de las unidades, sino que mantienen una fuerte presencia (e identificación) con el trabajo agropecuario (aunque sea solo de dirección).

En esta línea, al final del capítulo VI, propusimos, a partir del vínculo entre las tres dimensiones, repensar a los sujetos agropecuarios pampeanos, sobre todo identificando la complejidad entre los tipos empresariales, y señalando su coexistencia con un tipo de productor bien diferenciable de ellos (por las formas que presenta en las tres dimensiones).

Para concluir esta tercera parte, abordamos una mirada de la producción agropecuaria, a partir de identificar cómo las estructuras de relaciones sociales (y las lógicas desde las cuáles se construyen) inciden en la actividad agropecuaria, en sus cambios y permanencias. Para desarrollar este objetivo revisamos algunos aspectos de la trayectoria productiva de nuestros casos, indagando cómo la “mirada” centrada en las relaciones sociales nos brinda una clave explicativa (junto a otras) de los cambios y la situación actual de la producción en las unidades relevadas.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

1. Las relaciones sociales y los cambios productivos en el agro

A lo largo de la tesis, hemos señalado distintos aspectos en los cuales las relaciones y sus tipos se vinculan en la explicación de algunos elementos clave de la producción. Si bien esto no implica soslayar la mirada estructural (que alude a los factores económicos que se gestaron a nivel macro y, en el sector en particular, desde los años 1990), consideramos que, al igual que mencionan otros autores, cambios de índole social tienen relevancia en las posibles explicaciones. En este sentido, creemos que estos factores estructurales se materializan y operan en la configuración de una situación, en la que se hallan los actores concretos. Pero estos factores son potenciados, acelerados o limitados por un determinado entramado social del cual forman parte las relaciones sociales que analizamos en la tesis.

En este vínculo entre producción y relaciones sociales, encontramos dos formas en que las segundas resultan un factor que incide en la primera. Por un lado, en el sentido de *capital social* en los términos que plantea Pierre Bourdieu (2013), en cuanto son un elemento para explicar el sostenimiento o la expansión de las unidades productivas[79]. Por el otro, en el sentido de *desestructuradas/desestructurantes* que el mismo autor analiza en las formas sociales agrarias (con todas las diferencias que presentan sus casos de estudio con respecto al nuestro) en Francia y en Argelia (Bourdieu, 1965; 2006; 2007). A modo de cierre de esta tercera parte, proponemos esta lectura de las relaciones y la producción, revisando los casos analizados, en perspectiva de sus cambios en las últimas décadas.

Las relaciones sociales como un "capital"

> En el fondo se trata de mezclas. Se mezclan las almas en las cosas y las cosas en las almas. Se mezclan las vidas y así es como las personas y las cosas mezcladas salen de cada una de su esfera y se mezclan: eso es precisamente el contrato y el intercambio
> Mauss, Ensayo sobre el Don, p. 109.

Este fragmento del texto clásico de Mauss sintetiza el espíritu y la forma con la cual se construyen determinadas relaciones en la producción. En este “entrecruzamiento” entre

[79] Cabe agregar una aclaración frente al posible interrogante que pueda surgir en el lector sobre por qué no se incluyó en el capítulo I la referencia a la noción de *capital social*, que tan asociado se halla a la de estructuras de relaciones que analizamos a lo largo de la tesis. En este sentido, señalamos que hemos preferido comenzar con un concepto más amplio que no sesgara la mirada respecto al rol que cumplen las relaciones en la producción, siendo la intención que, dicha noción, actúe como un “punto de llegada” en la reflexión (luego del análisis de los tipos de relaciones) y no el único que le atribuimos a todos los tipos de actores relevados.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

“personas” y “cosas”, se mezclan las esferas, y de allí surgen una serie de beneficios para los actores económicos. Estos beneficios son de diverso tipo, según la posición de estos actores, tales como de apuntalamiento o sostenimiento, como de favorecimiento de la expansión o crecimiento.

En este sentido, consideramos que la existencia de ciertas relaciones sociales ha posibilitado tanto el sostenimiento como la expansión de ciertas unidades productivas. Estos vínculos han actuado, o aún siguen haciéndolo, como parte de un *capital* que apuntala los otros que los actores productivos poseen. Es importante que se entienda, como señala Bourdieu (2013), que, en este sentido, el *capital* no es un dato “natural”, ni siquiera “social, “dado”, de una vez y para siempre, sino producto de estrategias de inversión social destinadas a hacer de estas relaciones contingentes, unas de tipo necesarias y electivas, que implican obligaciones durables objetivamente percibidas, por lo tanto, susceptibles de deconstruirse en determinados momentos.

Por medio de estas relaciones, los actores obtienen tanto recursos tangibles (como herramientas, tierra, maquinarias, etc.) como intangibles (conocimiento, acceso a la información, tiempo de trabajo, etc.) [80].

Revisando nuestros casos de estudio, encontramos, en primer lugar, que algunos productores poseen una estructura de relaciones sociales que actúan como un sostén de la producción. En esta situación, las que denominamos de tipo *personales-reciprocas* tienen un lugar central porque son las que se han construido desde un lugar de “objetivas” y “durables” implicando una serie de compromisos, obligaciones y deberes que se traducen en arreglos económicos flexibles, cercanos a la reciprocidad.

Así, actuando en favor del sostenimiento, hallamos, por un lado, los vínculos entre asociados familiares, conformando una dinámica de trabajo en términos de equipo, y teniendo un único objetivo de sostenimiento del establecimiento familiar (restringiendo ingresos, achicando el consumo, auto-explotándose, etc.). Estos vínculos explican, en parte, que se haya sostenido la producción con los esquemas más “tradicionales” (mixtos, con maquinarias propias, etc.), y en contextos muy adversos (como, por ejemplo, en las inundaciones), y que, algunos, mantengan una forma de organización basada en el aporte propio, sin incrementar los costos externos[81].

---

[80] Sobre este aspecto, cabe agregar, que la clave explicativa, en términos de las relaciones como un *capital*, es susceptible de ampliarse, reconstruyendo los vínculos de los productores con otros actores, dentro y fuera del espacio agrario, que proveen de estos y otros recursos. En nuestro caso, como señalamos en el capítulo II de la tesis, por una cuestión de recorte del objeto y posibilidades de relevamiento, optamos por no tratar estas "otras" relaciones. Pero, no por ello, desconocemos la importancia que tienen para los actores agrarios y para su producción.

[81] Ejemplos de esta situación son las EAP 20 y 23, en las cuáles el aporte entre familiares ha permitido mantener esquemas mixtos de producción, maquinarias obsoletas (que solo ellos que “saben” manejar), “levantar” el establecimiento con una sobre explotación de trabajo, y

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

También, se destaca la relación con los contratistas, a partir de los cuales los empresarios han generado modificaciones en la orientación productiva, como parte central de esta estrategia de sostenimiento. Entre los aportes que genera este vínculo, se destacan: la introducción de la agricultura (generando un ingreso complementario a la ganadería), el desarrollo de esta actividad sin requerir de mayor tiempo propio, conocimientos, maquinaria o trabajadores (resolviendo todo el contratista), la "seguridad" sobre los esperable del otro, en términos de que vaya a su campo, todos los años, las habilidades que posee, etc. (y a un costo externo más bajo, o con otros arreglos, diferentes a los del mercado), y, en algunos, el volver a controlar la producción, abandonando su condición de rentistas[82].

En segundo lugar, en otros casos las relaciones explican la expansión en la producción o la generación de nuevos ingresos, y ello se vincula al acceso a la información o el conocimiento brindado por los otros actores de la relación. Aquí se destacan, principalmente las relaciones familiares, en las que los hijos aportan nuevos conocimientos para reorganizar la producción, o información de oportunidades de "negocios"[83]. Pero también se amplía a otros actores, en general, como amigos profesionales que los asesoran o que trabajan en empresas proveedoras de insumos (vínculos sobre los que

---

haciendo (en el caso de unidad 23) que los hijos dejen otras ocupaciones para ayudar a los padres.

[82] Para citar dos ejemplos, por un lado, la EAP 28 cuenta con una estructura de relaciones que le permitieron, por un lado, sostener la producción y las familias que de ella reciben un ingreso, por medio de un esquema flexible de retiros por parte de los socios. Por el otro, introducir agricultura por medio de un contratista amigo que les hace de "favor" el trabajo, y mantener/aumentar la escala por medio de familiares rentistas que les permiten trabajar su fracción sin recibir retribución monetaria (basándose en otros tipos de compensaciones). Por ejemplo, en la EAP 22 le permite sostener la producción a partir de la incorporación de la agricultura, sin que le demande demasiado tiempo, mantener otras actividades en el sector, no contratar trabajadores, porque cuenta con el apoyo de su amigo contratista. Pero no solo las relaciones de carácter recíproco, sino las personales en general, pueden contribuir en las transformaciones de las trayectorias y organización de los empresarios. Por el otro, un vínculo próximo con el contratista, aunque regido por parámetros de mercado, explica, en parte, la decisión de los empresarios de la EAP 13 que abandonaron su condición de rentistas para volver a controlar directamente la producción de su establecimiento. A partir de la insistencia de contratistas amigos, y teniendo la "seguridad" de que ellos les resolverían las labores, lo hubiesen mantenido en alquiler.

[83] En el caso de la EAP 36, el productor para mantener la maquinaria y su esquema productivo había comenzado a "trabajar para afuera", haciendo tareas de contratista y restándole tiempo a su establecimiento. La incorporación del hijo (que rápidamente se convirtió en socio) implicó que tomaran en alquiler otros campos (que además eran de conocidos de la zona), expandiendo su propia producción, y haciendo rendir su maquinaria con una mayor escala propia (por lo tanto, mantenerla). En el mismo sentido, la generación de nuevos negocios a partir de la incorporación de conocimientos o saberes por parte de los hijos, como sucedió en la EAP 8, en la que se reorganizaron los procesos en agricultura (expandiéndola) por medio de uno de los hijos que es profesional y trabaja en una multinacional, y la de la EAP 19 que comenzó a ceder una fracción (recibiendo una renta superior a la de los ingresos, cuando, como señala el entrevistado: "había cada vez menos rentabilidad, había que buscar otras opciones, y se presentó esto que me dijo mi hijo" .

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

contamos con cierta información que no hemos considerado, en particular, en este trabajo ya que nos centramos en las relaciones estrictamente productivas)[84].

También este acceso a esta información se da por medio de los trabajadores, que "aportan" a la empresa parte de su "red de relaciones" (sin recibir una remuneración específica o adicional por ello). Esto se presenta tanto en trabajadores de dirección (que aportan informaciones sobre rentistas locales, contratistas, trabajadores manuales, etc.) en grandes empresas que se expandieron en los partidos analizados, como en los asalariados manuales de explotaciones medianas y grandes (los cuales brindan información sobre contratistas y otros trabajadores, tanto permanentes como temporales). Este aporte les permite, a estos últimos empresarios, no asumir gastos de búsqueda de mano de obra (en tiempo, en contratar empresas o avisos, etc.), y construir una estructura de trabajo asegurando compromiso, competencias y adicionar más trabajo (temporal) cuando lo necesitan (con estas cualidades, también)[85].

La deconstrucción de las relaciones como factor de modificación de la producción

> El sistema parece funcionar. Es simple, expeditivo y, en la medida en que se funda en el dinero, es inequívocamente profesional, una dimensión para la que su madre ha mostrado una sensibilidad particular, entre otras cosas porque vuelve imposibles los tortuosos malentendidos que entrañan las relaciones personales.
> Le gustan los profesionales. Confía en los uniformes, los guardapolvos, los diplomas universitarios, pero sobre todo en la medida en que accede a esas *expertises* por la mediación del dinero.
> *Historia del dinero*, Alan Pauls, p.194

El fragmento literario que presentamos refleja el sentido de la construcción de otras relaciones, en las cuales la "mezcla", el entrecruzamiento de las esferas personales y laborales no es percibido como un potencial para el manejo económico. Y bajo este sentido, los vínculos actúan de otro modo en la producción.

En esta línea, las relaciones sociales no siempre se mantienen o adquieren el carácter de duraderas, necesarias y no engendran obligaciones durables (de modo que estos vínculos no actúan del mismo modo que los anteriores). Ya sea porque las obligaciones cambiaron (porque se transformaron las condiciones en las que se producen),

[84] Por citar algunos ejemplos, hemos relevado casos de productores que comenzaron a ceder en alquiler porque se lo ofrecieron los agrónomos de las empresas proveedoras de insumos que los asesora (EAP 4). Del otro lado, en el caso de la EAP 17, el vínculo con sus clientes como proveedor de insumos, le permitió expandirse en la zona, produciendo agricultura y ganadería por medio del arrendamiento.

[85] Por ejemplo, la unidad 6 que, en las últimas tres décadas, redujo a un tercio su estructura laboral estable, por los procesos de reorganización del trabajo y reorientaciones productivas, pero que se vale de las redes locales y de sus trabajadores para contratar temporalmente, sabiendo "quién es quién", que implica conocer de antemano aspectos de sus competencias laborales, y asegurándose cierto compromiso (porque son familiares de trabajadores permanentes o conocidos de la zona).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

como porque “falló” el trabajo de “instauración y mantenimiento necesario para producir y reproducir los vínculos durables”, que Bourdieu (2009) describe en la noción de *capital social*.

Al respecto, es interesante recuperar lo que plantean Murmis y Feldman (2002) a propósito de cómo comprender las relaciones sociales en el marco de las ocupaciones, que se distancia de la idea de *capital social.* Los autores señalan que los vínculos sociales comprendidos en la noción de *capital* tienen algunas deficiencias explicativas. Una de ellas, que también ya había mencionado Bourdieu (2000), es que la noción debe problematizarse a la luz de la existencia del conflicto (no centrando la mirada solo en relaciones de cooperación y armonía)[86]. La otra cuestión es el *capital social* y las relaciones sociales en contextos laborales que pueden resultar un factor negativo, tanto por su ausencia como por resultar un “impedimento” o traba para ciertos objetivos, al cambiar las condiciones contextuales.

En esta línea de los cambios producto de los nuevos contextos, cabe agregar algunos aspectos que señala Bourdieu sobre las sociedades agrarias. El autor da cuenta de cómo los cambios en las condiciones estructurales transforman y reestructuran las relaciones sociales, que rigen a la interacción entre los actores agrarios (Bourdieu, 1965; 2007). Un aspecto, que resulta central en sus planteos, es que la ruptura del campo social y la creación de uno nuevo vienen de la mano de elementos que provienen desde “afuera” de este, adoptados rápidamente por las nuevas generaciones. Al respecto, cabe resaltar la tensión entre los patrones heredados y otros nuevos, que se asocian a la previsión, al cálculo y a la previsibilidad, característicos de las estructuras capitalistas (Bourdieu, 2006). Sin entrar en profundidad en su planteo (y mencionando las amplias distancias que existen entre los tipos de sociedades que el autor analiza y los espacios que nosotros estamos considerando), queremos recuperar este sentido para plantear de qué modo las transformaciones en ciertas características de las relaciones (vinculadas a cambios estructurales y subjetivos de más larga data) inciden en la estructuración de la producción actual (en perspectiva).

En diferentes situaciones, que presentamos a lo largo de la tesis, encontramos que, por un lado, la deconstrucción/transformación de ciertas relaciones sociales ha sido uno de los factores (junto a otros de carácter estructural) que explican modificaciones sustanciales en la producción, tales como la pérdida de escala, la reorientación productiva, la desinversión en maquinarias, entre otras. Por el otro, las transformaciones en las lógicas

[86] En el caso de Bourdieu (2000, 2013) entiende que los actores se mueven en “campos” desigualmente posicionados (según las estructuras de sus capitales) y que existe una puja por hacerse valer, lo cual los aparta de entender las relaciones de un modo “armónico” y exento de conflicto. Esta misma crítica se explicita en el trabajo del autor para la noción de “redes sociales”, que es pertinente extender a la noción de “en red”, utilizada para caracterizar las nuevas formas de organizar la producción en el agro pampeano.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

productivas y los cambios estructurales, se acompañaron de cambios profundos en las relaciones sociales, modificando sus características históricas.

Sobre el primer punto, la desarticulación de parte del entramado social ha generado la ruptura de ciertas relaciones que afectaron directamente la organización productiva de los actores relevados. En esta línea, cabe mencionar, por un lado, la pérdida de escala por la desarticulación de relaciones de amistad, vecindad o familiares, situación que se presenta en la mayoría de los productores que hoy trabajan menos de 1500 hectáreas.

Algunos de estos ejemplos, de pérdida de escala, se vinculan a que sus vecinos dejaron de producir o vendieron, y quienes tomaron los establecimientos (herederos o nuevos propietarios) no les renovaron los contratos de alquiler de la tierra[87]. Otros casos, de modo aún más profundo en términos de deconstrucción de las relaciones, perdieron escala porque sus familiares (o algunos de ellos) dejaron de arrendarles para dárselos a otros[88]. En todas estas situaciones la pérdida de escala no se pudo evitar por medio de otros vínculos, o solo de un modo parcial, no logrando alcanzar la escala que en otro momento habían tenido. Y esta situación, en todos los casos, implicó tomar decisiones que generaron redefiniciones en la actividad productiva o en la inversión en maquinarias.

Por el otro, encontramos las situaciones de "achicamiento" (de maquinarias o de superficie en propiedad controlada), producto de la "perdida" del vínculo con los trabajadores o con los familiares (en especial los hijos) que dejaron de trabajar en el establecimiento. Sin el aporte de estos trabajadores, no pudieron mantener la escala u obtener a otros que los reemplazarán siguiendo los mismos los métodos de trabajo o en el uso de las herramientas[89].

[87] Por ejemplo, la EAP 23 (que perdieron el 50% de la superficie) y la EAP 8, ambos dejaron de tomar en alquiler, centrándose solo en su propiedad.

[88] Para citar solo algunos ejemplos, la EAP 7 que perdió casi el 50% de la escala que poseía porque su familiar se lo alquila a una empresa más grande, lo que implico que reduzca el stock ganadero, centrándose en su propiedad más en la agricultura. La EAP 42 en que la hija de la dueña le alquila la mitad de un campo que heredó a un pool, y solo conserva el arreglo con sus familiares en la otra mitad, lo cual le implicó a estos productores perder un 20% de la superficie que venían trabajando. La EAP 43, que una parte de sus familiares dejaron de alquilarle también, lo cual implicó que deban reorganizar la actividad ganadera.

[89] Un ejemplo, que nos parece sumamente ilustrativo de esta situación, es la que se presentó en la trayectoria de la EAP 32. El padre era contratista hasta los años 1980, compró más campo y se expandió, pero los hijos se fueron a estudiar. Entonces decidió dejar de realizar labores para "afuera" y se concentró en su campo. Cuando el trabajador asalariado que poseía en la explotación dejó de trabajar, vendieron las maquinarias y comenzaron a tercerizar, porque "era el único que sabía manejarlas" (estando el padre ya retirado del trabajo físico cotidiano). Es decir, que, por la ausencia de los hijos en el campo, la falta de adquisición de conocimientos, implicó que de contratistas se convirtieran en propietarios con tercerización de todas las labores en un plazo de poco más de una década. Para mencionar otro de los ejemplos, en la EAP 19, la transformación de productor a productor-rentista (por medio de la información que le aportó su hijo) se vincula a que previamente el trabajador que trabajó más de 15 años en el establecimiento se jubiló, y al no poder suplantarlo, y siendo que juntos se ocupan de toda las tareas, y que su hijo se empleó en un empresa agropecuaria de la zona, decidió eliminar una etapa de la ganadería y "achicar" el campo, para centrarse en lo que él solo puede atender.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En segundo lugar, destacamos que los cambios estructurales, las modificaciones en las lógicas (vinculadas fuertemente a los traspasos generacionales) implicaron una profunda redefinición de las relaciones sociales, que generan, hoy, no una pérdida o "achicamiento", pero sí una caracterización de los empresarios, en términos de la organización de la producción, que dista de la que tenían en las décadas anteriores.

Entre estas redefiniciones, las de la esfera del trabajo tienen una mayor relevancia. Sobre este punto, algunos estudios han señalado las transformaciones en las formas de trabajo (Villulla, 2009), y cómo los cambios estructurales y los modos de vida, implicaban un creciente distanciamiento entre patrón–trabajador, volviéndose en un trato más impersonal (Balsa, 2006). En nuestro caso podemos agregar algunos otros elementos para complejizar estas tendencias. Los cambios de orientación de los empresarios (en el plano productivo y de gerenciamiento) conllevaron, una serie de redefiniciones profundas en las formas de trabajo. Por un lado, la tercerización de las labores afectó en conjunto la cantidad de empleados permanentes, pero también, modificó las formas de realizar las tareas, los modos de intercambio, los mecanismos de supervisión. Alterando profundamente las lógicas de trabajo, muchas empresas lograron gestar un vínculo personal con los contratistas, logrando ciertos beneficios en el manejo y un vínculo de subordinación por medio de convertirse en "clientes exclusivos". La situación más paradigmática en este sentido es la de contratistas que son "ex trabajadores" de la misma empresa en la que hoy prestan servicios de un modo casi exclusivo. En estos casos, el desplazamiento de la subordinación y de la maximización de beneficios, al aprovechar el vínculo personal, sus conocimientos y la "lealtad a la empresa", sin contratarlo permanentemente, son aspectos centrales que se deben agregar a las transformaciones generales de las explotaciones.

Por otro lado, dentro de los cambios en las lógicas, se encuentra la introducción o ampliación de la participación de profesionales, que suplanta a las figuras "históricas" del "mayordomo" en la conducción de los establecimientos[90]. Como analizamos en el capítulo III, estas modificaciones tienen un impacto central en las características de las relaciones (otro origen, menor plazo, más mercantiles) y una incidencia al interior de los vínculos con los trabajadores, que merecería un estudio aún más pormenorizado[91]. Solo cabe mencionar, entre los cambios que observamos en las lógicas de trabajo, redefiniciones en los perfiles, los tipos de tareas y la desaparición de algunos puestos, un control más estricto de los procesos de trabajo (aunque no es similar a otras empresas grandes, en las que deja estar anclado exclusivamente en la autodisciplina, por identificación con el

[90] Por ejemplo, en las unidades 1, 2, 34, 35 y en parte en la 5, al producirse este cambio de "mando" se propusieron trasformaciones en la orientación productiva (expansión de la agricultura) y de algunos métodos de trabajo, respondiendo a un cambio de estrategia más general de las empresas.

[91] En esta línea aporta el estudio etnográfico de Soledad Córdoba (2015) sobre una empresa cuyo origen es una estancia de más de un siglo de antigüedad.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

espacio de trabajo, y un vínculo más "paternalista"[92]), y formas de intercambio marcadas, cada vez más de un modo exclusivo por las relaciones de mercado. Sin embargo, consideramos que, más que transformar el vínculo en "impersonal", se genera una combinación entre mantener aspectos de lo personal en el origen y la temporalidad y las formas de reclutamiento, con suprimirlos en lo referente a las formas de intercambio, anclándolas casi exclusivamente en los parámetros de mercado.

En general, estas transformaciones se asocian al traspaso generacional, evidenciando un cambio de lógicas respecto a contextos anteriores[93]. Esto se resume en la idea de que "había que poner las cosas en orden". Este concepto se refiere, entre otros aspectos, a modificar las formas en que se dan las relaciones con los otros actores. Pero el cambio más importante, en este sentido, es en la estructuración de las relaciones entre los socios familiares, acercándolas (sin coincidir completamente) con uno de tipo empresarial formal. En esta línea también cabe agregar la asalarización del trabajo en las nuevas generaciones que se incorporan. Este fenómeno, si bien representa un modo de retener a las nuevas generaciones como han señalado otros autores, lo comprendemos aquí, en algunos de los casos relevados, como una estrategia planteada desde una lógica que, aunque se oriente con la idea de mantener, necesita también "ordenar" el vínculo entre producción y familia, siendo el patrón estructurador, el parámetro abstracto que implica la internalización del mercado, aunque no se abra la relación a la competencia del mercado.

Lo que observamos en muchos de estos empresarios es la insistencia en las "reglas claras" (en general vinculado a las políticas sectoriales, pero también en las relaciones con los otros actores), expresando la necesidad de "previsibilidad" y el mayor control que implica el paradigma científico-tecnológico en el agro, como indica Sili (2000). La introducción del cálculo y lo formal provee esta sensación de previsible (Blacha, 2014) y genera, junto al resquebrajamiento de las estructuras más tradicionales-paternalistas, una desnaturalización de los vínculos familiares, distanciándose de la idea de lo "dado" y, planteándolas como susceptibles de modificarse. Las relaciones familiares y personales se mantienen en la producción, pero a condición de que sean "ordenadas" y regidas por "reglas claras". Sin embargo, en este mecanismo de transformación, surge una tendencia que podría desembocar en que, en un futuro más o menos lejano, según los casos, las relaciones se vuelvan contingentes, posibles de desvanecerse en cualquier momento,

[92] En esta línea, un aspecto que no hemos alcanzado a indagar con la profundidad que merece, es la reducción o desaparición de "regalos", "prestamos", "financiamiento" por parte de las empresas a los empleados que marca fuertemente este cambio. También en este punto resaltamos los aportes del trabajo de Córdoba (2015), donde sí se observa la continuidad de estos vínculos "paternalistas".

[93] Ejemplos de esto encontramos en las trayectorias de las empresas 6, 7, 8, 15, 16, 43 entre otras. En estas, cuando asumieron la conducción las nuevas generaciones (en los años 1990 o entrados los 2000) ampliaron la superficie de agricultura, redujeron, liquidaron o "arrinconaron" la ganadería, uno vendió las maquinarias, y modificaron las lógicas de manejo.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

convirtiéndose de un elemento estable a uno inestable. De esto dan cuenta varias de las situaciones por las que atraviesan (o han atravesado) los empresarios entrevistados.

***

De este modo, en los cambios en las trayectorias de los actores concretos, se puede identificar que las relaciones sociales analizadas en la tesis actúan tanto en un sentido de *capital* (generando beneficios para los actores que las poseen), como en un elemento, que, junto a otros, explican la deconstrucción de ciertos elementos de la organización de la producción. Pero también analizamos cómo la transformación de las mismas relaciones (por su disolución o modificaciones) puede generar un impacto en la organización de la producción de ciertos tipos de actores agropecuarios. En este sentido, los vínculos en la producción son un elemento en disputa entre los actores, tanto para obtener beneficios, como para mantener los esquemas que poseen, y evitar, en un contexto de creciente competencia por los recursos en el agro, la perdida de parte de la tierra alquilada, la mano de obra (formada), los trabajadores a los que les tienen "confianza", los saberes e información que proveen estos distintos actores, los contratistas con tiempos y tecnología adecuadas para cada uno de estos empresarios o productores, o los socios familiares con su aporte de recursos, la confianza y los conocimientos que poseen.

Por este motivo consideramos que el análisis de las relaciones sociales en la producción, no solo aporta a la mirada de cómo son las dinámicas vinculares en el agro y como aspecto central para definir a los sujetos (en articulación con las lógicas y la organización del trabajo), sino que, además, es un elemento central para analizar las tensiones entre los distintos actores en los espacios concretos, en el contexto de los cambios que genera, de un modo más reciente, los *agronegocios* en la región pampeana.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

REFLEXIONES FINALES

Para finalizar la tesis, presentamos las últimas reflexiones en tres ejes, que consideramos que sintetizan nuestro aporte en el marco de los estudios más recientes sobre el agro pampeano. En primer lugar, recuperamos algunas líneas de la perspectiva de análisis centrada en las relaciones sociales en la producción agropecuaria. En segundo lugar, teniendo en cuenta el vínculo con las otras dimensiones, es decir, entre las estructuras de las relaciones, las lógicas de manejo y la organización social del trabajo, proponemos reflexionar cómo estas articulaciones permiten repensar características centrales de los sujetos agrarios. En tercer lugar, planteamos la relevancia que, a nuestro criterio, tiene el estudio de los sujetos y sus estructuras de relaciones en la producción para interpretar las dinámicas sociales y las tensiones entre actores diferentes dentro de un mismo espacio productivo.

1. El análisis de las relaciones sociales en el agro pampeano actual

Al inicio de la tesis planteamos que, tanto los estudios agrarios, como cierta *discursividad* sobre el sector, han insistido, de diferentes formas, sobre determinada especificidad del entramado social en el agro, y que, sin embargo, existían pocos estudios que tomasen con centralidad su análisis. Así, el principal interés de la tesis ha sido aportar en el estudio específico de las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana, específicamente en tres partidos de la provincia de Buenos Aires (Pehuajó, Junín y Mar Chiquita). Y si bien solo abordamos las relaciones en la producción en sentido estricto, consideramos que el estudio es susceptible de ampliarse, en trabajos futuros, a otros actores del agro, complejizar la forma de conceptualizar los vínculos, hallar diferencias u otras articulaciones posibles en otros espacios.

En primer lugar, hemos elaborado un marco teórico para abordar las distintas dimensiones que consideramos claves para el estudio de las relaciones sociales, y hemos indicado diferentes tipos según el modo en que se articulan las dimensiones seleccionadas. Y a estos tipos los hemos analizado alrededor de la interacción entre productores/empresarios y cinco tipos de actores, agrupados en dos esferas (trabajo y propiedad): los contratistas, los trabajadores manuales, de dirección, los rentistas y los socios. Sobre algunos de estos vínculos específicos existen trabajos que señalan aspectos de las relaciones (como, por ejemplo, con los contratistas o los trabajadores manuales, y en menor medida, con los rentistas), pero, en cambio, de los otros vínculos analizados, al menos no de un modo sistemático o exclusivo, casi no han sido explorados previamente.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Este es el caso de los trabajadores de dirección y los socios familiares sobre los cuales el trabajo aporta una serie de datos que pueden resultar novedosos.

Sobre cada uno de estos vínculos, encontramos, en primer lugar, que respecto a los contratistas se dan dos fenómenos: por un lado, el aporte que estos hacen a la producción, resultando un vínculo clave para el sostenimiento de un conjunto de unidades productivas de la muestra, y, por el otro, un proceso de subordinación y asimetría, de una parte de los contratistas respecto a los empresarios, en ocasiones, desdibujado por el componente personal, y de largo plazo, de las relaciones entre ambos actores. En segundo lugar, detectamos, en los vínculos con los trabajadores manuales, la existencia de productores que tienen una proximidad social y simbólica con sus empleados, y que esto impacta en los procesos de trabajo de un modo más colaborativo y sin supervisión (y que también implica cierto "desdibujamiento" las tensiones de clase). Mientras que otros presentan una fuerte distancia social respecto a los trabajadores. Esto se articula en las relaciones en un crecimiento de la impersonalidad. Sin embargo, en la mayoría, este distanciamiento se matiza con el vínculo de mutuo conocimiento y de largo plazo. En tercer lugar, y completando la esfera del trabajo, analizamos las relaciones con los encargados de la dirección, aspecto que es bastante novedoso, respecto a otros estudios. Así, encontramos la existencia de empresarios que, para desligarse del manejo cotidiano de la unidad productiva, han construido, con los empleados, relaciones personales y de mucha confianza en las "personas concretas", logrando un alto grado de involucramiento en el trabajo. Mientas que otros logran esto mismo a través de un perfil particular de trabajadores de dirección, que más que la lealtad a una persona, "cumplen un rol" dentro de una empresa, a la cual le brindan su conocimiento profesional, y también, el generado en una trayectoria familiar en el sector y en la pertenencia a los espacios locales. En cuarto lugar, sobre las relaciones en la esfera de la propiedad, es donde hallamos las mayores tensiones en torno a la estructuración a través de parámetros "objetivos" (de mercado) de los vínculos personales. Tanto en el caso de los rentistas como en el de los socios, la amplia presencia de relaciones cercanas (entre familiares, vecinos, amigos, etc.), analizadas desde la estructuración de los intercambios, arrojó formas opuestas (unas estrictamente mercantiles y otras cercanas a la reciprocidad) en torno a bienes con alto valor en el mercado.

En términos de las estructuras de las relaciones, lo que encontramos, a partir de nuestro trabajo, es un núcleo de relaciones cercanas a la reciprocidad entre familiares o conocidos, duraderas y ancladas en compromisos y deberes marcados por el origen de este vínculo. Por estas características, es que se distancian fuertemente de otras formas de relaciones en el agro. En el extremo opuesto a este tipo de relaciones, encontramos una estructura basada en una dinámica impersonal (o en la despersonalización de los roles), con intercambios estrictamente mercantiles, de corto plazo y flexibles. Entre ambos

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

extremos, hallamos un predominio de estructuras donde lo personal se combina de diferente modo con lo mercantil, manteniendo, las personas concretas y cercanas, diferente grado de relevancia en la articulación de los intercambios.

Además de esta construcción en términos de estructuras, el modo en que abordamos las relaciones sociales, nos permitió señalar algunos aspectos novedosos dentro de los estudios sobre la región. En este sentido, al "desarmar" las relaciones en diferentes dimensiones, y entre distintos actores de la producción, hemos generado una mirada específica sobre aspectos hasta ahora poco explorados.

En este análisis a partir de dimensiones, abordamos tanto el origen y la temporalidad de las relaciones (mencionadas en algunos estudios previos) junto a otras no exploradas, como las referidas a la confianza y, fundamentalmente, al intercambio. En esta línea, en la tesis hemos partido de no suponer a priori que el origen del vínculo personal o familiar aseguraba una forma determinada de intercambio económico. Ello nos ha permitido detectar la complejidad en las relaciones sociales, dada por la particular articulación entre lo personal y lo estrictamente mercantil, que tanta relevancia presentó entre nuestros casos.

Esta diferenciación entre origen y formas de intercambio ha resultado central en el análisis de las relaciones familiares. Al no suponer que implicasen una dinámica específica en la producción, encontramos algunos matices que complejizan la idea de producción familiar y, también, de empresa familiar. Al respecto, hemos detectado un sentido general de remuneración de lo familiar como forma de reconocimiento del trabajo individual y estrategia para la retención de los hijos (que ya había planteado el estudio de Neiman, 2008) junto a otros sentidos, vinculados a una necesidad de "ordenar" y separar los roles.

Por otro lado, en esta tendencia en las unidades que tenían anteriormente un perfil de relaciones personales con intercambios flexibles hacia el desarrollo de formas intermedias, en perspectiva a los cambios que evidenciamos en las unidades concretas, lo que se percibe es un proceso de mercantilización de los vínculos personales. Esto supone estructurar parte del vínculo (la correspondiente al intercambio) con una lógica basada en los parámetros del mercado, mientras que se mantiene un anclaje y origen personal.

Esta particular construcción de las relaciones representa un "beneficio" para ciertos actores (porque maximiza los aportes de uno y otro tipo de relación) pero también implica una limitación para la expansión plena de una lógica del cálculo, dada por este origen personal que estos sujetos defienden, y que no quieren renunciar o transformar. Así, la "familiaridad", en un sentido amplio y "amoldable", tiene una centralidad en la construcción de sentidos y de los vínculos entre cierto tipo de sujetos.

La mercantilización genera que los vínculos adquieran sentidos y una estructuración "externa", en el sentido de diferente o por fuera de aquellos forjados entre las personas, la intimidad, lo local y familiar. Sin embargo, a este proceso de mercantilización lo

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

consideramos parcial, en tanto está limitado por lo personal, no logrando transformar estas relaciones en despersonalizadas, y menos aún, en impersonales.

A partir de indagar estas cuestiones de las estructuras de las relaciones, y en virtud de analizar cómo operan en la producción, es que nos preguntamos por el vínculo entre estas y otras dimensiones centrales para caracterizar a los sujetos.

2. Las estructuras de relaciones sociales, las lógicas de manejo de la producción y la organización social del trabajo

Al analizar las estructuras de las relaciones encontramos diferentes sentidos asignados a las mismas en general, y a sus sub-dimensiones en particular. Esto nos llevó a preguntarnos si estas diferencias estaban asociadas a lógicas diversas en el manejo de la producción y a la organización social del trabajo.

Las lógicas de manejo y las relaciones sociales

En la construcción de estas lógicas, según el manejo de la empresa (*familiar* vs. *individual*) y de la producción (*tradicional* vs. *cientificada*), distinguimos, cómo se agrupaban los casos, en los tres tipos, que guardan correspondencia con la estructura de las relaciones sociales. Así los opuestos se corresponden con las estructuras polares de relaciones, mientras que las lógicas intermedias se articulan con diferentes tipos de entrecruzamiento entre las relaciones personales y las mercantiles.

Sobre este análisis, si bien otros estudios han abordado con profundidad (incluso mayor que la nuestra) sobre la cuestión de las racionalidades en el agro, en general, refieren a un tipo o asociado a un perfil de actor. En nuestro caso, propusimos analizar en conjunto lógicas opuestas e intermedias, lo que permite comprender, desde mirada completa y comparativa, las articulaciones de sentidos de los actores en la producción. Y ello nos permitió detectar dentro de una misma lógica perfiles diferentes, nos permite indicar diversos modos de interpretar y materializar estos sentidos.

La mayoría de los actores construyen la producción desde un sentido individual y con un manejo bien cientificista, lo que podrían resultar síntoma de un proceso de racionalización en la producción. Pero este proceso, por un lado, no implica una desaparición de otras lógicas, y no imposibilita la adopción parcial de la misma; por el otro, es construida por actores con perfiles diferentes, que le imprimen sus matices e, incluso, cierta limitación.

Así encontramos, por una parte, la coexistencia de esta lógica de manejo, con otra que propone otro sentido de interpretar la producción, aún en el actual contexto signado por un paradigma más racionalista-cientificista. En esta lógica se considera al

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

establecimiento como un espacio colectivo-familiar, prioritario frente a las posibilidades y proyectos individuales; y se desarrolla la producción a partir del modo en que “siempre se hicieron las cosas”, con lo que “uno sabe”.

Junto a esta lógica, encontramos otra que incorpora aspectos de una consideración más individual del dinero y el patrimonio, y algunos elementos del conocimiento científico, pero combinada, y en buena medida, limitada por la prioridad de la producción “en familia” y del conocimiento construido en la experiencia.

Por otra parte, analizamos cómo la lógica *individualista-cientificada* opera en la construcción de sentidos y prácticas de actores que presentan perfiles diferentes a los anteriores, y en su interior.

Con respecto a las otras lógicas, en la *individual-cientificada* encontramos que existe una asignación específica del lugar de lo profesional, lo experto y el conocimiento formal en este tipo de lógica. En consideración se debe a que, a diferencia de todos los actores anteriores, aquí encontramos un perfil profesional, que se formó en espacios universitarios distantes a sus ciudades de origen, a partir de fines de los años 1980. En esta particularidad está presente en la forma diferencial de penetración del discurso racional-científico en el agro, y, más recientemente, de los *agronegocios*. En este último punto, es interesante reparar como los empresarios profesionales de menos de 50 años, y más específicamente, los jóvenes profesionales, a diferencia de los productores de más edad y/o no profesionales de la muestra, identifican la centralidad del conocimiento experto, la importancia del cambio tecnológico, plantean una lógica de manejo más en términos de negocio, la necesidad de ordenar las esferas de trabajo y personales, entre otras. En esta diferencia se ve lo señalado por Liaudat (2018) sobre la importancia de los espacios educativos (sobre todo universitarios) como usinas de transmisión de un modelo de agro, y de allí se vincula a su hallazgo sobre la mayor *eficacia interpelativa* del discurso de los *agronegocios*, entre los asesores y trabajadores de dirección jóvenes.

Pero también, en nuestro caso, hemos encontrado diferentes perfiles al interior de esta lógica más cientificista. Así, se presenta una clara diferenciación, entre un actor con mayor anclaje en los espacios productivos, de otros que no poseen esta inserción propia en lo local. Por lo que encontramos diferentes modos de materializar esta lógica, y en la cual se presenta mayor claridad al identificar estos perfiles con las estructuras de relaciones que poseen.

Este anclaje en los espacios locales, aunque no represente una integración entre espacio de vida y de trabajo, implica que algunos tengan que “traducir” de un modo particular las lógicas mas cientificistas. Así vemos que lo que se produce no es una traslación de una lógica propia del ámbito institucional más general (del mundo económico, social, educativo, etc.), en el cual se hallan inmersos, sino que realizan un ajuste particular de estas lógicas a un espacio familiar, de amigos y conocidos con los que tienen una

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

trayectoria en común. En el plano de la producción, tienen que traducir la incorporación de una formación científica (vinculada, además, a un cambio previo en los modos de vida) a un espacio de trabajo local, familiar, y en el cual han generado una "imagen" y un "prestigio" que quieren conservar. A esta adecuación la consiguen combinando de una forma particular, (propia y diferente a otros), aspectos del manejo que prescribe la lógica y los aspectos sociales y simbólicos del espacio donde producen. De ahí que conservan lo personal como origen de las relaciones sociales y cierta confianza asociada a dicho espacio.

Pero también, una lógica que prescribe una producción signada por un mayor control de la naturaleza, puede avanzar en el mismo sentido, ahora en el plano de los vínculos sociales (evidenciado en el crecimiento del discurso del *management* en el agro). Controlar ciertos tiempos y posibilidades de cultivar, puede ir de la mano con el deseo de controlar y ordenar las relaciones sociales en la producción.

La organización social del trabajo y las relaciones sociales

El interrogante referido al modo en que las relaciones sociales y los sentidos específicos asociados a las lógicas construyen la producción concreta, nos llevó a indagar específicamente en la organización social del trabajo y en otras variables centrales para la descripción de la producción.

En el estudio encontramos una tendencia clara respecto al crecimiento del peso del trabajo asalariado, no solo para las tareas manuales sino también, para las de dirección. Este fenómeno ha sido profundamente analizado por otros estudios de la región, y se ha señalado la poca exhaustividad que posee para diferenciar entre tipos de sujetos, si se la considera sola. Si muchos añaden otras variables estructurales (como tenencia, uso del suelo, tamaño), para complejizar el análisis, en nuestro estudio, vimos que al incorporar la dimensión de cómo construyen las relaciones sociales, se generan fuertes diferencias al interior de una misma forma de organizar el trabajo. Esto indica que una misma forma se construye a partir de relaciones y bajo lógicas diferentes. Si bien es cierto, como afirma Balsa (2006), que a medida que crece el grado de empresarialización (con mayor cantidad de actividades asalariadas) las relaciones mercantiles y las lógicas formales van ganando más centralidad respecto a los otros tipos, también hemos encontrado que este de organización (basada en el trabajo asalariado) se articula sobre diferentes formas de relaciones, sentidos, que generan matices entre los actores empresariales.

Respecto a otras variables estructurales, en el análisis de cada una de las dimensiones consideradas, hallamos una fuerte asociación entre los valores que asumen el tamaño y la actividad productiva y las características de las relaciones sociales, las

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

lógicas y el tipo de organización del trabajo. Así, previsiblemente, las explotaciones más pequeñas son aquellas en las cuales se construye la producción aportando su propio trabajo, a partir de relaciones sociales personales-reciprocas y con una lógica más familiar y tradicional. Mientras que a medida que aumenta el tamaño, crece el peso del trabajo asalariado, la mercantilización de las relaciones y una mirada más individualista y cientificista de la producción.

Sin embargo, como señalamos en cada uno de los capítulos, cuando nos referimos al tamaño, al tratarse de una muestra no representativa, también consideramos importante resaltar la existencia de casos muy disímiles, en términos de tamaño, en la asociación con las dimensiones. Así, unidades de menor tamaño comparten la misma lógica o un tipo de estructuras de relaciones que explotaciones grandes y muy grandes (por ejemplo, unidades de 5900 ha junto a otra de 370, o de 1700 junto a otras de 11.000; 8000 junto a 1000, y otras que trabajan en todo el país e, incluso, en Latinoamérica). Con esto queremos indicar que un mismo tipo de estructura de las relaciones, las lógicas bajo las cuales se producen, y la organización social del trabajo, es susceptible de articularse en explotaciones de tamaños muy dispares.

En el caso del uso del suelo, por un lado, encontramos que la ganadería, tal como señalan otros estudios, tiende a construirse bajo lógicas familiares-tradicionales y relaciones sociales (ancladas más al territorio, a lo local y al largo plazo), mientras que el uso exclusivamente agrícola también aparece asociado a un comportamiento más empresarial (tanto en relaciones como en lógicas). Además, cabe agregar que aquellas unidades que han iniciado desde hace más de una década una reorientación productiva (desplazando fuertemente la ganadería) son en las que se evidencia un profundo proceso de transformación de las relaciones sociales (no solo con los trabajadores, los rentistas, sino también al interior de los socios).

Por otro lado, en relación a este punto del uso del suelo, señalamos un aspecto de relevancia sobre las zonas productivas a partir de los tres partidos. Resulta llamativa la escasa diferencia, en términos relacionales, de las lógicas, y de los tipos de sujetos en general, entre los tres partidos analizados. En cada uno de ellos hemos detectado diferentes tipos de estructuras, tanto de tipo *personales-reciprocas* como *impersonales-mercantiles* y una variedad de formas intermedias. Consideramos que esta similitud (en la variedad de formas) es un indicativo del proceso de transformación del agro en las últimas décadas. Aunque sin poder mensurarlo, podemos señalar que pareciera que la penetración de nuevas lógicas, y sujetos, se ha dado en todos estos espacios agrarios, desestructurando lo preexistente, y generando nuevas síntesis. Y, por el contrario, en los tres espacios también encontramos las persistencias y el fortalecimiento de otras lógicas que se apartan de las estrictamente formales e impersonales-mercantiles.

La articulación de las tres dimensiones para repensar a los sujetos agrarios

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En la síntesis entre las tres dimensiones, identificamos una tendencia al crecimiento de la empresarialización del sector, por la creciente organización basada en el trabajo asalariado, combinada con una lógica más cientificista e individualista, que se materializa, entre otras cuestiones, en un manejo de la producción con estos parámetros, asociados a un sentido más del cálculo, y que construyen relaciones con otros actores de la producción, signadas por los parámetros de mercado. Pero esta tendencia general presenta fuertes matices, dados por la coexistencia con otras articulaciones, aunque de un modo más reducido, y por los diferentes modos de construcción en los actores concretos.

Así, los procesos de incremento del peso de la lógica más formal y cientificista en el agro presentan limitaciones en su plena expansión, por encontrar otras que persisten, y se mantienen, aunque de diverso modo, según los actores, sus trayectorias y condiciones estructurales. Y porque los entramados sociales construidos a lo largo de generaciones, en contextos espaciales específicos, generan limitaciones a esta expansión.

Esta articulación entre las tres dimensiones nos inclinó a revisar aspectos de la caracterización de los sujetos sociales agrarios. Al inicio del trabajo nos interrogamos (considerando lo que se ha abordado en los estudios más recientes sobre actores agrarios) acerca de la medida en que persistía un productor con anclaje social e histórico cercano al chacarero, y acerca de cuánto se ha avanzado en una creciente empresarialización de los actores agrarios. Sobre esto último, recuperamos un debate sobre el tipo de empresarios, y nos preguntamos si en los espacios locales predominaban los empresarios que mejor encarnaban el modelo que busca la maximización del beneficio, con un horizonte productivo y simbólico deslocalizado, que construían relaciones de carácter impersonal, para organizar la producción *en red* en la cual aportaban solo la gestión y coordinación de los factores, y si las distintas capas de empresarios adoptaban estas lógicas, aunque en distinto grado.

Repensando los sujetos agrarios a partir de la incorporación de la estructura de relaciones sociales, las lógicas económicas, y analizando de qué modo organizan el trabajo, reconstruimos cinco tipos de actores, en distintas posiciones dentro de la estructura agraria.

Entre los grandes empresarios de los partidos encontramos dos tipos: e*mpresarios con una lógica individualista-cientificada y una estructura de relaciones mercantiles combinadas con personales* (que referimos en el capítulo VI como articulación 4)*, y empresarios con una lógica individualista-cientificada y una estructura de relaciones impersonales-mercantiles* (articulación 5).

Ambos organizan todas las tareas en base al trabajo asalarizando, y tercerizando parte de las labores. Tienen un manejo de la producción basado en el conocimiento científico, pero presentan un diferente anclaje y trayectoria en los territorios entre sí (que también se expresa en una propiedad de grandes extensiones de tierra dentro de un

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

mismo partido), lo cual marca algunas limitaciones en la expansión plena de esta lógica en cierto tipo de perfil de empresarios, que se materializan en una estructura de relaciones con particularidades.

Por debajo de la estructura social de los partidos, encontramos a los pequeños productores cercanos a las características de los *chacareros* históricos, no solo por aspectos de su forma de producir y organizar el trabajo, sino por elementos de la lógica y sentidos con los cuales lo hacen, y por sustentarlas en una estructura de relaciones de carácter personal-recíproco (articulación 1).

Si bien observamos algunos elementos que complejizan esta caracterización (sobre las relaciones y la articulación de esta lógica en las nuevas generaciones), la forma en que se presentan las tres dimensiones diferencia sustancialmente a este tipo de actor del resto de los sujetos considerados.

Entre ambos extremos, encontramos a empresarios intermedios, que asalarizan el trabajo manual pero que mantienen una presencia cotidiana en el manejo del establecimiento, y en los espacios locales. Al incorporar las estructuras de relaciones sociales y los sentidos con los que construyen la producción, hallamos importantes diferencias internas entre estos empresarios intermedios. En este sentido, si bien otros estudios han mencionado la importancia de las relaciones personales y locales en empresarios que se diferencian del modelo típico de los *agronegocios*, estos estudios no las han analizados en sus características internas. A lo personal como origen se le debe agregar una reflexión sobre las formas de intercambio, indicando distintos sentidos de su construcción, que aportan en mirar de un modo más complejo este “mundo empresarial medio”.

Así diferenciamos entre: e*mpresarios con una lógica intermedia y estructura de relaciones sociales personales combinadas con mercantiles* (articulación 2)*;* y *empresarios con una lógica individual-cientificista y estructuras de relaciones mercantiles combinadas con personales* (articulación 3).

Los primeros, si bien son empresarios con una lógica que incorpora elementos cientificistas y una consideración más individualista del patrimonio y las ganancias, comparten elementos de las lógicas y de la estructura de las relaciones que los aproximan a los productores más tradicionales y familiares. Los segundos, en cambio, tienen un perfil profesional en donde la lógica cientificista ha generado mayores reestructuraciones en la producción y en los vínculos sociales, todos más orientados por parámetros formales y del cálculo.

Estos que identificamos con la articulación 3, se trata de un sujeto que productivamente tiene lógicas propias del modelo de los *agronegocios*, si analizamos las relaciones sociales y algunos elementos referidos a la identificación y cómo construyen su imagen dentro del sector, se apartan de este tipo de los empresarios que promueve el

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

modelo. En este sentido, consideramos que conforman un tipo empresarial particular, que combina de cierto modo la adhesión completa a las formas de producción más novedosas, tanto en términos productivos, gerenciales y organizacionales (excepto porque algunos, muy pocos, no tercerizan las labores) en otras estructuras de relaciones sociales. Esto les han permitido desarrollar la producción de un modo más propio a su trayectoria, más conveniente en términos económicos, sociales y simbólicos. Pero creemos que esto que es, en algún sentido "potencialidad" para estos actores, también encierra una limitación en tanto, la orientación mercantil de las relaciones (con todos los actores, incluso los socios familiares) y por las lógicas que las orientan, pueden *deconstruirse* en cualquier momento, y esto es parte fundamental de las trayectorias productivas en cuestión.

En estos cinco de sujetos, con lógicas y estructuras de relaciones sociales diferentes, posicionados en la estructura social de determinado modo y con cierta trayectoria, las relaciones sociales juegan de diferente manera en la producción: (sin resultar mutuamente excluyentes) como un capital, y como *desestructuradoras* y/o de transformación de aspectos de la organización. Esta forma diferencial de actuar sobre la producción es un elemento que consideramos central para comprender la convivencia y/o tensión de los diversos tipos de actores productivos en un espacio determinado.

3. Vínculos y tensiones entre los actores en el espacio agrario

A partir de lo analizado en la tesis, consideramos que la construcción de las relaciones sociales en la producción, sus características y sus sentidos, generan una mirada particular sobre el conjunto de los actores en un espacio determinado. Así algunos actores que, en general, son considerados en posiciones distantes por su organización del trabajo o su tamaño, pueden presentar una proximidad en el modo en que interpretan y construyen sus relaciones sociales. O, por el contrario, aquellos que tienen una misma organización y tamaños cercanos, pueden entender la producción y generar vínculos de modos opuestos.

Sobre este aspecto, queremos señalar que no implica que las tensiones estructurales no estén presentes, pero que, también las mismas, se experimentan de diferente forma en los espacios concretos. Justamente la idea de relaciones de producción implica una cuestión vincular que lleva consigo asociada aspectos de las subjetividades de los involucrados. De modo que los sujetos y las subjetividades resultan centrales para comprender cómo se construyen las estructuras, y permite una mirada más compleja sobre los comportamientos y las practicas desde determinadas posiciones (comportamientos en el plano económico, político, discursivos, etc.).

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

En esta línea, las estructuras de relaciones que se organizan fuertemente a partir de lo local, personal y estable en el largo plazo, generan formas productivas en las cuales puede existir un reconocimiento o colaboración entre los diferentes perfiles de productores o empresarios, o que “cada uno” se halle inmerso en una porción del espacio agrario (más o menos grande) sin entran en competencia o tensión directa con los otros actores que componen el mismo. Sin que esto implique subestimar los conflictos o tensiones construidos en torno al acceso o posesión de los factores, e incluso, más precisamente en nuestro abordaje, en torno a los vínculos con cada uno de los actores, en un sentido general, la dimensión personal (local y largo plazo) resulta un elemento diluyente de algunas de estas tensiones. Este efecto, se da tanto con los diferentes actores en la esfera de la producción, como entre los empresarios/productores entre sí.

Mientras que aquellos que no poseen esta estructuración entran en confrontación directa con los mencionados anteriormente, porque la competencia por “conseguir” el vínculo, y la capacidad de desplegar otros mecanismos y beneficios para obtenerlas, pone en primer plano las asimetrías entre unos y otros actores. Por ello, quienes tienen en menor cantidad de capital económico, defienden fuertemente el que poseen en mayor grado que los otros, esto es, su *capital social*. Esto en parte puede explicar por qué el rechazo al “extranjero” (los pools, las mega-empresas, los que vienen y se van) es tan fuerte entre la mayoría de los pequeños productores y medianos empresarios analizados. Este “extraño” es un desconocido, no local, que no articula en el largo plazo su red de vínculos (y en el mejor de los casos, los comparte) sino que trata de obtener y desestructurar la de los otros.

En este punto, como señala Palomino (2000) a propósito de las empresas en “red”, las mismas al externalizar todas las tareas, buscan “colonizar” por fuera de la empresa (para logar auto-disciplinamiento y manejo autónomo de los trabajadores, estructuras empresariales subordinadas por medio de la tercerización, entre otros). En este sentido, encontramos que, en definitiva, la “red” resume o se sustenta en una serie articulada (de modo subordinado y ocultando las fuertes asimetrías de cada uno de los actores) de relaciones sociales, de ahí la importancia vital que los vínculos sociales locales adquieren. De esto son portadores los empresarios y productores locales, y al ser su principal “capital”, lo “defienden” (reivindicándolo) frente a otros tipos de actores empresariales, que, de diferentes modos, al insertarse en los territorios intentan arrebatárselos (ya sea directamente o construyendo una “red propia” con incentivos que otros no pueden ofrecer).

Frente a la colonización de las empresas más novedosas o que se expanden desde otros espacios productivos, algunos refuerzan lo personal como un *capital*. Y dentro de estos, algunos lo hacen desde un sentido más colaborativo y recíproco, mientras que otros empresarios lo combinan con la mercantilización, convirtiéndose en una respuesta particular dentro de las formas empresariales.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

***

Para quienes consideramos que la construcción de un agro más inclusivo, menos concentrador, más sustentable económica, social y ambientalmente, es una necesidad cada vez más urgente en la Argentina, la identificación de las dimensiones ideológicas, productivas y relacionales que caracterizan a los actores agrarios constituye un punto central. Estas dimensiones consideradas en conjunto nos permiten pensar con quiénes y bajo qué articulaciones es posible otro modelo. En esta línea, se requiere de una serie de acciones políticas en los espacios locales que solo serán posibles teniendo una imagen más precisa de los actores, sin caer en la "idealización" o en "visiones románticas", pero también (en el juego entre lo deseable y lo que existe) diferenciar entre los que aportan, en diverso grado y con limitaciones, dándole matices y diversidad a un agro, que pareciera, desde el punto de vista productivo y en buena medida ideológico, presentar cada día menos diferencias.

Parte de los matices, que aún hoy se mantienen en el sector, están asociados a una estructura de relaciones donde lo personal tiene un peso relativamente persistente. Por esto, frente al avance de otras lógicas y actores, en los espacios productivos concretos, estas redes están en disputa y amenazadas en sus características, por una construcción despersonalizada y guiada exclusivamente por el interés. Si bien sabemos que las relaciones personales no aseguran la solidaridad, la cooperación, la vecindad y la amistad, como hemos visto en la tesis, aún en menor medida promueven estos valores la concentración sustentada en relaciones colonizadas, despojadas de su arraigo local, articuladas en el corto plazo, y que no generan ningún otro compromiso y valoración diferente a la conveniencia y el interés.

Poner de manifiesto y explorar esta tensión puede resultar de interés para incluirla con centralidad en la articulación de otra *discursividad* que represente a quienes, en distinto grado, se ven perjudicados por el avance de un modelo de concentración que busca hegemonizar el agro argentino.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agüero, R.; Rivarola, A., Maldonado, R. (2007) “Caracterización del contratismo en un sector de la Pampa Cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán”, *Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales*, Primer semestre. Vol. 7 Nº 14. ISSN 1515-5994, Argentina: Fahce-UNLP.

Aguilar Villanueva, L. (1998) *La política como respuesta al desencantamiento del mundo. El aporte de Max Weber al debate democrático*, Buenos Aires: EUDEBA.

Albadalejo, C. (2006), “De la pampa agraria a la pampa rural: la desconstrucción de las “localidades” y la invención del “desarrollo rural local”, *Párrafos Geográficos*, Volumen 5 N°1 2006, Sante Fe: UNL.

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

Albadalejo, C. (2017) “Coexistencia en el territorio de diferentes modelos de desarrollo agropecuario: la teoría de los pactos territoriales aplicada al caso argentino”, en Nieto, D. y Palacios, P. Carricart, P., Albaladejo, Ch. y Fiuza, A. L. (Coord.). (2017). Actas del Seminario Internacional Transformaciones territoriales y la actividad agropecuaria: Tendencias globales y emergentes locales, 2016, La Plata, La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. (Trabajos, comunicaciones y conferencias. Recuperado de http://libros.fahce.unlp.edu.ar/index.php/libros/catalog/book/96

Albadalejo, C. y Cittadini, R (2016). El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-70 en la actual copresencia de agriculturas de la región pampeana argentina, *PAMPA, Revista Interdisciplinaria de Estudios Territoriales,* Santa Fe: UNL.

Álvarez, R.; Leavy, S. y Marino, M. (2009) *Zonas Agroeconómicas Homogéneas Buenos Aires Norte,* Proyecto: Economía de los Sistemas de Producción, Caracterización y Prospectivas, Bs. As, INTA, Argentina: INTA. Recuperado de: inta.gob.ar/.../zonas-agroeconómicas-homogéneas-buenos-aires-norte

Anino, P. y Mercantate, E. (2009) “Renta agraria y desarrollo capitalista en Argentina”, Revista *Lucha de Clases* Nº 9, junio 2009, Buenos Aires: IPS-Karl Marx.

Anlló, G, Bisang, R y M. Campi (2010) “Organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícola”, En: Reca, Lucio; Lema, Daniel y Flood, Carlos (Editores), *El crecimiento de la agricultura argentina*, Buenos Aires: Facultad de Agronomía.

Anlló, G, Bisang, R y M. Campi (2013) “El modelo de organización de la producción agrícola: de la integración vertical a la agricultura en red”, en G. Anlló, R. Bisang y M. Campi (coord.), *Claves para repensar el agro argentino*, Buenos Aires: EUDEBA.

Ansaldi, W. (1998) “¡Ojalá que llueva! Una vez más sobre la propuesta de conceptualizar a los chacareros pampeanos”. Ponencia presentada en: *Simposio ¿Qué era un chacarero?,*

XVI Jornadas de Historia Económica. Universidad Nacional de Quilmes. Quilmes, Bernal: UNQ.

Archetti, E. y Stölen, K. (1977) “La herencia entre los colonos del norte de Santa Fe”. En: L. Bartolomé y E.Hermite (comp.) *Procesos de articulación social.* Buenos Aires: Amorrortu.

Attademo, S. (2008) “Lazos sociales y estrategias: ¿una opción para las familias hortícolas empobrecidas?” Revista *Mundo agrario.* La Plata, v. 9, n. 17, dic. 2008, La Plata: FAHCE-UNLP. Disponible en <http://www.scielo.org.ar/scielo.php

Azcuy Ameghino E. (2012) “De la percepción empírica a la conceptualización: elementos para pensar teóricamente la estructura social de las explotaciones pampeanas”, en E. Azcuy Ameghino, P. Castillo, D Fernández, L. Ortega, J. Pierri, F. Romero Wimer, JM. Villulla, *Estudios agrarios y agroindustriales*, Buenos Aires: Imago Mundi.

Azcuy Ameghino, E. (2007) “Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos, en Graciano, O. y Lázzaro, S. (comp). *La Argentina rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos,* Buenos Aires: La Colmena.

Balsa, J. (2002) “La concentración de la agricultura entre 1937 y 1988: El Corn Belt y la pampa maicera argentina”, Publicado en Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani N 25, versión On-line, Buenos Aires: Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani.

Balsa, J. (2006) *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Bernal: UNQ Ediciones.

Balsa, J. (2009) "Agro, capitalismo y explotaciones familiares. Algunas reflexiones a partir de los casos del Midwest norteamericano y la pampa argentina", en: CERDÁ, Juan Manuel; Talía Violeta GUTIÉRREZ (compiladores). *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino,* Buenos Aires: CICCUS.

Balsa, J. (2011) “Las disputas hegemónicas en torno a las cuestiones sociales agrarias de la pampa argentina en la actualidad”, ponencia presentada en *VIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Porto de Galinhas, Brasil.

Balsa, J (2012) “Formaciones discursivas y disputas por la hegemonía en torno a los modelos de desarrollo agrario”, en J. Balsa y S. Lázzaro, *Agro y política en Argentina,* vol. 1, *El modelo agrario en cuestión, 1930-1943*, Buenos Aires: CICCUS.

Balsa, J. (2017) “Subjetividades subordinadas en la agricultura pampeana: procesos de concentración, formas de producción y sujetos agrarios”, en: Guillermo de Martinelli y Manuela Moreno (comps) *Cuestión agraria y Agronegocios. Tensiones en torno a la imposición de un modelo concentrador*, Bernal: Publicaciones Departamento de Sociales UNQ.

Balsa, J., López Castro, N., Moreno, M. (2014) “Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano. Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo” en: G. Dabat y S. Paz (comp.), *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*. Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultual de la Cooperación Floreal Gorini-UNQ.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Balsa, J. (2008) “Cambios y continuidades en la agricultura pampeana entre 1937 y 2002. La zona agrícola del norte bonaerense”, Balsa, J.J.; Mateo, G. Y S. Ospital (comp.) *Pasado y presente en el agro argentino*, Buenos Aires. Lumiere.

Bardomás, S. (2000) "La transmisión de la propiedad como factor relevante en la continuidad de la agricultura familiar en la región pampeana, Un estudio de caso: colonos de origen francés en Pigüé", *Revista Ciclos*, No. 20 pags.65-94, Buenos Aires: IIHES-FCE-UBA.

Barsky, O. (1988) “Reflexiones sobre las interpretaciones de la caída y expansión de la agricultura pampeana”, en Barsky, O (edit) *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales,* Buenos Aires: Fondo de la Cultura Económica.

Barsky, O (1997) “La información estadística y las visiones sobre la estructura agraria pampeana”, en Osvaldo Barsky y Alfredo Pucciarelli (editores) *El agro pampeano. El fin de un período*, Buenos Aires: FLACSO / CBC – UBA.

Barsky, O. y Pucciarelli. A. (1991) "Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas", En: BARSKY, Osvaldo (ed), *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires: INDEC, INTA, IICA.

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

Barsky, O. y Gelman, J. (2009) *Historia del agro argentino*, Buenos Aires: Sudamérica.

Basualdo, E. (1996) "Los grupos de sociedades en el agro pampeano", En *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales,* Vol. 36, Nro. 143, octubre-diciembre, Buenos Aires: IDES.

Basualdo, E. (2012) “Los propietarios de la tierra como protagonistas del actual paradigma productivo del agro pampeano”. Revista *Voces en el Fenix*, Año N 3 12, Plan Fénix, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, pag 6-12, - www.vocesenelfenix.com

Basualdo, E. y Teubal, M. (1998) “Economías a escala y régimen de propiedad en la región pampeana argentina”, Ponencia presentada en *XXI Congreso Internacional de la Latin American Studies Association* (LASA), Chicago.

Benencia, R. y Quaranta, G. (2006) “Mercado de trabajo y relaciones sociales: la conformación de trabajadores agrícolas vulnerables” en *Sociología del Trabajo*, N° 58, pp. 83-113, España: Ediciones Complutenses.

Bertaux, D. (1988) "El enfoque biográfico: su validez metodológica, sus potencialidades", en *Historia oral e historias de vida*, Cuadernos de Ciencias Sociales, nº 18, Costa Rica: FLACSO.

Bertaux, D. (1993) “De la perspectiva de la historia de vida a la transformación de la práctica sociológica”, En: Marina, C. (comp.) *La historia de vida: método y experiencia*, Madrid: Ed, Debate.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Bertoldi, M. (2015) *Estrategias de reproducción de pequeños productores y trabajadores rurales con animales propios frente a la concentración productiva en los partidos de magdalena y punta indio*, Tesis (plider), Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP, La Plata.

Bisang, R y Kosacoff, B. (2006) "Redes de producción en el agro pampeano", Presentado en: XIV *Congreso Anual AAPRESID*, Rosario, Argentina.

Bisang, R. Anlló, G., Camp, M. (2008), "Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para pensar el agro en la Argentina", *Desarrollo Económico* Nº 190-191, Buenos Aires: IDES.

Blacha, L. (2014) "Los alcances de la reflexividad", Revista *La Rivada. Investigaciones en Ciencias Sociales*, Posadas: FHyCS-UNaM.

Blacha, L. (2015) "Las múltiples formas del poder. El orden social en Lukes, Bourdieu y Giddens", Ponencia presentada en: *Congreso Latinoamericano de Teoría Social. Instituto de Investigaciones Gino Germani*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2015.

Blacha, L. (2015b) "Elites, Monocultivo y Políticas Públicas en la Región Pampeana (1960 y 2000", *Contemporary Sociological Global Review - CSGR* [Portland - Doral - Bogotá - Buenos Aires] Recuperado en: http://www.csgr.syllabapress.us/issues/abstract/csgr00029.html

Bourdieu, P. (1997) *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P. (2000) *Las estructuras sociales de la economía,* Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P. (2006) *Argelia 60,* Buenos Aires: Siglo XXI editores

Bourdieu, P. (2007) *El baile de los solteros,* Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, P. (2008) [1973]) *El Oficio del Sociólogo*, Argentina: Siglo XXI Editores.

Bourdieu, P. (2013) *Las estrategias de la reproducción social*, Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Boyer, R. Y Freyssenet, M. (1996) "Emergencia de nuevos modelos industriales. Problemática del programa internacional del GERPISA", en *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 27, pp. 23-54.

Boyer, R. Y Freyssenet, M. (2001) *Los modelos productivos*, *Trabajo y Sociedad,* Buenos Aires: CEIL-PIETTE del CONICET / Lumen-Humanitas.

Braun, O. (1974) "La renta absoluta y el uso ineficiente de la tierra en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, vol. 14 n° 54, Buenos Aires: IDES.

Brignardello, M (2015), *Reestructuración, Calidad y Trabajo. El caso de la pequeña y mediana producción vitivinícola de Mendoza*, Tesis Maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO, Argentina.

Brubaker, R. (1984) *The limits of Rationality. An essay on the social and moral thought of Max Weber*, London: George Allen and Unwin.

Brubaker, R. (2006) *The limits of rationality: an essay on the social and moral thought of Max Weber*, London: Routledge.

Calcaterra, C. (2015) *Los alquileres de tierra para la cosecha del norte de la provincia de Buenos Aires, cambios y lecciones de la campaña 2013-2014,* Informe INTA Estación Experimental Pergamino, Pergamino: INTA.

Caligaris, G. (2017.) Transformaciones recientes en el proceso de trabajo y en la acumulación de capital en la producción agraria argentina, en: *Regional and Sectoral Economic Studies*, 17 (1).

Campi, M. (2011) *Tierra, tecnología e innovación*, Buenos Aires: Prometeo.

Campi, M. (2013) "Tecnología y desarrollo agrario", en: Anlló, G; Bisang, R y Campi, M (comp.) *Claves para repensar el agro argentino*, Buenos Aires: Eudeba.

Carámbula, S., Figueredo y Blanco M. (2013) "Resolviendo las necesidades del capital. Del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas", ponencia presentada en *VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCE -UBA.

Champredonde, M. y Albaladejo, C. (2011) "Inserción territorial local de la ganadería vacuna y artificialización de los sistemas de producción en el sudoeste pampeano", Pampa, Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales, año 7, n° 7, Santa Fe: UNL.

Córdoba, M. S. (2015) *Viaje al corazón del negocio agrícola. Dispositivos de legitimación e intervención territorial del modelo de agronegocios en Argentina,* (Tesis de Doctorado) Buenos Aires, Universidad de San Martín.

Córdoba, S. (2013) "La ruralidad hiperconectada: dinámicas de la construcción de redes en el sector del agro argentino", en Gras, Carla y Hernández, Valeria (coord.) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Coriat, B. (1995) "Variety, Routines and Networks: The Metamorphosis of Fordist Firms," Industrial and Corporate Change, Oxford University Press, vol. 4(1), pp. 205-227.

Costantino, A. (2015) "¿Quiénes son y para qué? El proceso de extranjerización de la tierra en Argentina a partir del 2002", *Ambiente y Sostenibilidad*, v. 5, n. 1, p. 43–56. 2015, Colombia: Universidad del Valle.

Craviotti, C. (2001). "Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares", Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, *5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.

Craviotti, C. (2013) "Las explotaciones familiares en el agro pampeano: controversias y perspectivas", *Revista Pueblos y fronteras digital*, V. 7 Nº14, pp. 6-30, diciembre 2012-mayo 2013. México: CIMSUR-UNAM.

Dabat, G., S. Paz y M. Cuello (2012) "El cambio tecnológico en el agro argentino y su impacto en los costos productivos: reflexiones en torno a las políticas de desarrollo", en Dabat, G. y S. Paz (coord.), *Paradoja de la soja argentina: modernización hacia el monocultivo*, Buenos Aires: CCC Floreal Gorini/UNQ, pp. 91-121.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Dávila, M (2012) “Cambio tecnológico en el agro pampeano y conflicto agrario”, Ponencia presentada en *VII Jornadas de Investigación y Debate “Conflictos rurales en la Argentina del Bicentenario. Significados, alcances y proyecciones*”, 19, 20 y 21 de mayo de 2010. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal.

De Arce, A. (2013) *Género, trabajo y representaciones en el mundo rural. El agro pampeano y el norte argentino (1930-1960),* Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Quilmes.

De Grande, P. (2007) “Lazos de familia en el análisis de las redes personales en Argentina”, *IX Jornadas Argentinas de Estudios de Población*, Asociación de Estudios de Población de la Argentina Huerta Grande: AEPA.

De La Garza, E. (1999) “Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción”, En: *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XX*I, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires. http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/gt/20101102030444/6toledo.pdf

De La Garza, E. (2000), “Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina”. En: De la Garza, E. (comp.) (2000) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México: Fondo de Cultura Económica.

de Martinelli, G. (2008), “Pools de siembra y contratistas de labores. Nuevos y viejos actores sociales en la expansión productiva pampeana reciente”, en Balsa, J., G. Mateo y S. Ospital (comp.), *Pasado y presente en el agro argentino*. Buenos Aires, Lumiere.

de Martinelli. G. (2011) *Desarrollo capitalista y transformaciones en las formas sociales de producción en el agro pampeano. Un ejercicio de construcción de tipologías* (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina, Disponible en RIDAA Repositorio Institucional de Acceso Abierto http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/195

Diaz Hermelo F. y Reca A. (2010) Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a las fallas del mercado y al cambio tecnológico. En: Reca L, Lema D., y Flood C. (Eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp.207-229), Buenos Aires: FAUBA.

Domínguez, N. y G. Orsini (2007) “Efectos del nuevo modelo productivo sojero sobre la estructura agropecuaria argentina: el caso de la provincia de Entre Ríos”. Ponencia presentada en V *Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales Agrarios y Agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 7 al 9 de noviembre de 2007, Buenos Aires: UBA/CIEA.

Dufy, C. y Weber F. (2009) *Más allá de la gran división. Sociología, economía y etnografía*, Buenos Aires: Antropofagia.

Eisen, A. (1978) “The Meanings and Confusions of Weberian‘Rationality’”, The *British Journal of Sociology*, vol. 29, nº 1, pp. 57-70.

Eisenhardt, K. (1989) “Building theory from Case Study Research” en *The Academy of Managment Review*, V. 14, Nº4, USA.

ENPA (2012) “Encuesta sobre las Necesidades del Productor Agropecuario Argentino” *Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos*, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral, Rosario: Universidad Austral.

Favre, C. (2014) *¿Viejos o nuevos sujetos? Complejidad, heterogeneidad y nuevos perfiles en la agricultura empresarial pampeana bajo el modelo de agronegocios (1990-2012)*, (Tesis de maestría), FLACSO, Buenos Aires, Argentina.

Feldman, S. y Murmis, M. (2002) "Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad: apicultores, albañiles y feriantes". En Beccaria, L.; Feldman, S. et al.: *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*, Buenos Aires: Universidad de Gral. Sarmiento- BIBLOS.

Ferrer, A. (1963) *La economía argentina*, México: FCE.

Flichamann, G. (1970/1971) “Modelo de asignación de recursos en el sector agropecuario”, en *Desarrollo Económico*, vol. 10 N° 39-40, Buenos Aires: IDES.

Flichman, G. (1977), *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, México: Siglo XXI.

Garbers, R. (2009) “Contratistas de Agromaquinaria: fortaleza del agro argentino”, ponencia presentada en *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCE-UBA, Buenos Aires.

Giarracca, N. y Teubal, M. (2008). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del ‘agronegocio’: el caso argentino. En Bernardo Mançano Fernandes (org.). *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questao agrária actual*, CLACSO: Sao Paulo.

Giarraca, N. y M. Teubal (2010) *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates.* Buenos Aires: Antropofagia.

Giberti, H. (2008) “La cuestión agraria en Argentina”, en: *Revista Mundo Agrario*, vol 8 Nº16. Argentina: FAHCE-UNLP.

Giddens, A. (1993) *Consecuencias de la modernidad,* Madrid: Alianza.

Giddens, A. (1995) *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona: Ed. Península.

Giddens, A. (1997) “Vivir en una sociedad postradicional”. En Beck, U., Giddens, A. y Lash, S. *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno,* Madrid: Alianza.

Girbal-Blacha, N. (2013) “El poder de la tierra en la Argentina. De la cultura agrícola al agronegocio”, *Estudios Rurales. Revista del CEAR* Año: 2013 vol. 1, Bernal: CEAR-UNQ.

Godelier, M. (1976) *Antropología y economía*. Madrid: Anagrama.

González, M. del C. (2002) "Agricultura en zonas mixtas pampeanas y tipos de productores: Los casos de Azul y Tres Arroyos ", en Tadeo, N (coord.), *Procesos de cambio en las áreas rurales argentinas. Hacia la construcción de un nuevo concepto de ruralidad*, La Plata: UNLP.

Granovetter, M. (1973) "The strength of weak ties", en American Journal of Sociology, vol 78, nº 6 (pp. 1360 - 1380) [Edición en Castellano: “La Fuerza de los vínculos débiles” en Política y sociedad, Vol. 33, año 2000, Universidad Complutense de Madrid, Traducción de María Ángeles García Verdasco].

Gras, C. (2008) “Trabajo, propiedad y herencia: una reflexión sobre las dinámicas de estratificación en el mundo rural”, ponencia presentada en las *V Jornadas de Investigación y Debate “Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX*”, UNQ-CONICET, Bernal.

Gras, C. (2009) “El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y los dilemas de sus organizaciones”, en: Gras, C. y Hernández, V. (coord.). *La Argentina rural. De la Agricultura familiar a los agronegocios,* Buenos Aires: Biblos, 1° edición.

Gras, C. (2010) “Dimensiones del conflicto agrario: heterogeneidad, Alianzas y fronteras sociales”, ponencia presentada en VII Jornadas de Investigación y Debate *Conflictos rurales en la Argentina del Bicentenario. Significados, alcances y proyecciones*, Universidad Nacional de Quilmes, Bernal.

Gras, C. (2012) “Los empresarios de la soja: Cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias”, *Mundo Agrario, 12 (24),* La Plata, Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5265/pr.5265.pdf

Gras, C. (2013) “Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales”, en: *desiguALdades.net Working Paper Series* 50, Berlin, desiguALdades.net International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America.

Gras, C. y Hernández, V. (2009) “El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina”, en Gras.C y Hernández (coords) *La Argentina rural De la Agricultura familiar a los agronegocios*, Editorial Biblos: Buenos Aires.

Gras, C. y Hernández, V. (2013) *El agro como negocio*, Biblos: Buenos Aires.

Gras, C. y Sosa Varrotti, A. (2013) “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”, en Gras C. y Hernández, (comp.) *El agro como negocio*, Buenos Aires: Biblos.

Grosso, S. y Albaladejo, C. (2009) Los ingenieros agrónomos y la “nueva agricultura”: des/reterritorialización de la profesión, en: GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. (Coord.). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires: Biblos.

Guibert E. et. al. (2011) “De argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola”, *Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, Nº. Extra 7, 2011, Santa Fe: UNL.

Gutierréz, A. (2007) "Redes e intercambio de capitales en condiciones de pobreza: dimensión relacional y dimensión vincular", Presentado en: *Ier. Reunión Latinoamericana de Análisis de Redes Sociales*, agosto de 2007, La Plata, Argentina. UNLP.

Gutiérrez, A., y Assusa, G. (2015) “La articulación de lógicas laborales y lógicas domésticas en una política de empleo para jóvenes en Argentina”, *Antípoda - Revista de Antropología y Arqueología,* Bogotá: Universidad de los Andes.

Hernández. V. (2007) “El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”, En *Desarrollo Económico* (Vol. 47. Nº187), 331 p. 365.

Hernández, V. (2009) “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”, En: Hernández, V. y Gras, C. (comps.) *La argentina rural. De la agricultura familiar al agronegocio*, Buenos Aires: Editorial Biblos.

Hernández, V. (2013) “Genealogía de una elite rural: elucidación antropológica de una práctica de poder. *Mundo Agrario*, 26, La Plata: FAHCE-UNLP.

Hernández, V., Fossa Riglos. E. y Mussi, E. (2013) “Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada”, en En Gras C. y Hernández, (comps.) *El agro como negocio*, Buenos Aires: Biblos.

Hernández, V., y Muzlera, J. (2016) “El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: producción y servicios en la región pampeana”, *Mundo Agrario, 17(*34), La Plata: FAHCE-UNLP, Recuperado de http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv17n34a05

Hillmann, H (1994) *DICCIONARIO ENCICLOPEDICO DE SOCIOLOGIA*, Barcelona: Herder editorial.

Huter, E. y otros, (2017) “Una aproximación al análisis de clases, fracciones de clases e intereses objetivos de los sujetos del agro pampeano actual”, ponencia presentada en: *X Jornadas Interdisciplinarias de estudios agroindustriales, noviembre de 2017.* Buenos Aires: CIEA-FCE-UBA.

INDEC. (1988), *Censo Nacional Agropecuario.*

INDEC. (2002), *Censo Nacional Agropecuario.*

INDEC. (2010), *Censo Nacional de Población*.

INTA (2009) Zonificación Agroecológicas Homogéneas, INTA, Buenos Aires.

INTA (2012) *Cambios productivos y organizacionales en el sector agropecuario e implicancias territoriales. La experiencia de la Provincia de Entre Ríos (Argentina),* Paraná, Centro Regional Entre Rios-INTA/Université de Tolouse-Le Mirail.

Intaschi, D. y Hernández, V. (2009) “Nuevos actores en el escenario rural de san Cayetano. Su contribución al desarrollo local”. *Aportes teórico-metodológicos para el trabajo de Extensión Rural El desarrollo rural y las articulaciones con los distintos capitales (capital económico, capital social, cultural y simbólico*). *Jornadas AAER,* Recuperado en: http://aader.org.ar/XV_Jornada/trabajos/espanol/Aportes_teoricos/Investigacion/Trabajo%20200%20Completo.pdf

Kalberg, S. “Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes” *The American Journal of Sociology*, Vol. 85, No. 5 (Mar., 1980), pp. 1145-1179 Published by: The University of Chicago Press Stable URL: http://www.jstor.org/stable/2778894

Kaustky, K. (2002 [1899]) *La Cuestión Agraria*, Argentina: Siglo XXI editores.

Kohler, H-D y Martín, A. (2005) *Manual de la Sociología del Trabajo y de las Relaciones Laborales*, Madrid: Delta Publicaciones.

Landaburu L. y S. Presta (2009), "¿Racionalidad o doble racionalidad económica?", en *Papeles de Trabajo, Nº17*, Centro de Estudios Interdisciplinarios en Etnolingüística y Antropología Socio-Cultura-UNR, Rosario.

Lenin, V, [1969 (1899)] "El desarrollo del capitalismo en Rusia", *Obras completas tomo III,* Buenos Aires: Cartago.

Liaudat, D. (2013) *Las "entidades técnicas" del agro en la mira: Un estudio de la construcción ideológica de Aapresid y Aacrea a través del análisis de sus discursos*. Tesis de grado de la Licenciatura en Sociología, FAHCE-UNLP.

Liaudat, D. (2017) "*Agronegocios* y hegemonía en el agro pampeano: lógicas de construcción de un modelo de dominación". en: de Martinelli, G. y Moreno, M. (comps) *Cuestión agraria y Agronegocios. Tensiones en torno a la imposición de un modelo concentrador*, Bernal: Publicaciones Departamento de Sociales UNQ.

Liaudat, D. (2018) "HEGEMONÍA, DISCURSOS E IDENTIFICACIONES EN EL AGRO PAMPEANO. Análisis de los agronegocios y su eficacia interpelativa en los actores agropecuarios", Tesis para optar por el título de Doctor en Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Quilmes, Bernal: UNQ.

Lódola, A. y Fossati, R. (2004) "Servicios Agropecuarios y Contratistas en la Provincia de Buenos Aires. Régimen de Tenencia de la Tierra, Productividad y Demanda de Servicios Agropecuarios". Disponible en http://www.aaep.org.ar/espa/anales/PDF_03/Lodola_Fossati.pdf

Lódola, A. y Brigo R. (2013) "Contratistas de servicios agropecuarios, difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación", En Anlló, G., Bisang R. y Campi M. (coord.), *Claves para repensar el agro argentino*, Buenos Aires: EUDEBA.

Lombardo, P., García y Cavagno (2014), "Cambio tecnológico y producción agrícola: el contratista de servicios de maquinaria como agente articulador", Ponencia presentada en *IX ALASRU*, México, 6 al 11 de octubre de 2014, DF. México.

López Castro, N. (2012) *Transformaciones sociales y procesos de diferenciación social de la producción familiar pampeana. Estudio sobre el agro del sudoeste bonaerense en las últimas décadas (Puán y Adolfo Alsina, 1988-2012),* Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Quilmes.

López Castro, N. (2014) "De chacareros a rentistas: trayectorias de abandono de la actividad agropecuaria en el SO bonaerense (Puán y Adolfo Alsina, 1988-2012)", *Mundo Agrario*, 15(28), Recuperado en://www.mundoagrario.unlp.edu.ar.

López Castro, N. y Moreno, M (2012) "El rol de las relaciones familiares en el agro pampeano actual. Reflexiones a partir de estudios en el noroeste y sudoeste de la provincia de Buenos Aires (Argentina)", ponencia presentada en: 1er CONGRESO DE CIENCIAS SOCIALES AGRARIAS, "DESAFÍOS Y CONTRIBUCIONES PARA EL DESARROLLO RURAL" Montevideo; Año: 2012.

Luhmann, N. (1996) *Confianza*, España: Ed. Anthropos, 1° ed.

Madden, P. (1967) “Economies of size in farming”, *Agricultural Economic Report* Nº 10-USDA, reimpreso por el Department of Agricultural Economics & Rural Sociology, Pennsylvania State University, Mimeo, Pennsylvania.

Maine, H. (1963 [1861]), *Ancient Law. Its Connection with the Early History of Society and its Relation to Modern Ideas*. Boston: Beacon Press..

Manildo, L. (2009) “De los fundadores a los fundidos. Desplazamientos, transmisiones y apropiaciones intergeneracionales en las transformaciones recientes de la producción familiar pampeana”, *Tesis de Maestría en Ciencias Sociales*, UNGS –IDES.

Marradi, A., Archetti, N. y Piovani, J. (2007) *Metodología de las Ciencias Sociales*, Buenos Aires: EMECE.

Martínez, A. y Cloquell, S. (1983) *Diagnóstico de las limitantes al aumento de la productividad en el sur santafesino,* Convenio INTA – MAG – UNR, Rosario.

Marx, K. (1983) [1867/1894] *El capital*, Buenos Aires: Editorial Cartago.

Mauss, M. ([1925] 2009) *Ensayo sobre el Don*, Buenos Aires -Barcelona: KATZ, ediciones.

Ministerio de Agroindustria de la Nación (2016) Estimaciones Agrícolas. http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/estimaciones/index.php

Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires (2006) *Informes Partido de Junin, Mar Chiquita y Pehuajó*.

Ministerio de economía de la provincia de Buenos Aires (2014) *Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2014*, Dirección Provincial de Estadística, Ministerio de Economía bonaerense, La Plata.

Mooney, P. (1988) My own boss. Class, Rationality and the familiy farm, Rural Sociological *Society, Westview Press, Boulder*, Colorado, USA.

Moore, B. (1973) *Orígenes sociales de la dictadura y la democracia: Señor y campesino en la formación del mundo moderno.* Trad. Jaume Costa y Gabrielle Woith. Barcelona: Ariel.

Moreno M. (2010) “*La estructura de Vínculos Socio-Productivos en el agro pampeano. El análisis del partido de Pehuajó (2010*)” Tesis de Licenciatura, Publicada en Memoria Académica, FAHCE. UNLP, La Plata.

Moreno M. (2011) La estructura social agraria del Partido de Pehuajó (2010), Revista *Mundo Agrario Mundo agrario,* Revista de estudios rurales, n° 23, segundo semestre del 2011, FAHCE UNLP, La Plata.

Moreno M. (2014) “Contratista de labores en el agro pampeano actual: caracterización, perfiles y tensiones en la prestación de servicios. Estudio de caso en dos partidos de la Provincia de Buenos Aires”, *Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales*, Bahía Blanca, ISSN 18531679.

Moreno, M. (2014b) “Las formas de organización y gestión en empresas agropecuarias pampeanas: estudio de caso de grandes unidades en el noroeste de la provincia de

Buenos Aires", *Revista Pilquen*; Año: 2014 vol. 17 p. 1 – 13, Universidad del Comahue, Viedma.

Moreno, M. (2017) "Organización del trabajo en el agro pampeano: análisis sobre la tercerización de labores en empresas de distinto perfil en tres partidos en la provincia de Buenos Aires", *Revista Pampa*, Santa Fe: Ediciones Universidad Nacional del Litoral Santa Fe, ISSN: 2314-0208.

Mosciaro, M. y Dimuro, A. (2009) Zonas agroeconómicas homogéneas Buenos Aires Sur, INTA. disponible: http://inta.gob.ar/documentos/zonas-agroeconomicas-homogeneas-buenos-aires-sur

Murmis, M. y Feldman, S. (2002) "Formas de sociabilidad y lazos sociales". en: AA.VV. *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los '90.* Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento; Biblos. p. 13-26.

Murmis, M. y M. R. Murmis (2011) "El caso de Argentina". En *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina y el Caribe. Concentración y extranjerización,* Roma, FAO, pp. 15-58.

Murmis, M. (1988). "Sobre la expansión capitalista y heterogeneidad social", en Barsky, et al, L*a agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales, Buenos Aires*: CFE – IICA- CISEA.

Muscio, L. y Villagra, C. (2016) "Radiografía de un territorio pampeano en disolución: las colonias agrícolas del sudeste de la Provincia de Buenos Aires", Ponencia presentada en: IX Jornadas de Sociología de la UNLP, Ensenada, 5, 6 y 7 de diciembre de 2016

Muzlera, J. (2007) "La relación familia-empresa en los estratos medios de la producción agropecuaria pampeana", *VII Jornadas de Sociología*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Muzlera, J. (2008) *La producción familiar pampeana a comienzos del siglo XXI. Organización del trabajo, familia y herencia entre los chacareros del sur de la provincia de Santa Fe*, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, UNGS-IDES.

Muzlera, J. (2009) *Los Chacareros del Siglo XXI*, Argentia: Imago Mundi.

Muzlera, J. (2011) "Agricultura familiar y contratismo de maquinaria agrícola a comienzos del siglo", en: López Castro, N. y Prividera, G. (compiladores) *Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana,* Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

Muzlera, J. (2013) *La modernidad tardía en el agro pampeano: Sujetos agrarios y estructura productiva, Buenos Aires,* Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

Neiman, G., S. Bardomás y D. Jiménez (2001), "Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares pluriactivas de la provincia de Buenos Aires", en Neiman, G. (comp), *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*, Buenos Aires: Ed. CICCUS.

Neiman, G. y Lattuada, M. (2005) *El campo argentino. Crecimiento con exclusión*, Buenos Aires: Capital Intelectual.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Neiman, G. y Quaranta, G. (2006) “Los estudios de caso en la investigación sociológica” en Vasilachis (coord.) *Estrategias de investigación cualitativa*, Barcelona: Gedisa Editorial.

Neiman, G., Blanco, M. y Neiman, M. (2013) “La prestación de servicios en la agricultura pampeana. Evolución y cambios reciente”, ponencia presentada en *VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCE -UBA.

Neiman, M. (2008) “La organización del trabajo en la agricultura familiar: los hogares con trabajadores familiares remunerados en la región pampeana: el caso del Partido de Junín”, Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO, Recuperada en: http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/1104#.WiW9StQrIrg.

Neiman, M. (2010), “La agricultura familiar en la región pampeana argentina: la utilización de los factores de producción y su relación con nuevas dinámicas familiares”, *Revista Mundo agrari*o, 21, UNLP, La Plata: FAHCE- UNLP.

Neiman, M. y Bobber, G. (2014) “Los arreglos familiares y la transmisión de la propiedad en los procesos hereditarios en el agro pampeano argentino”, Revista *Estudios Rurales*, Vol. 1 N° 5, CEAR-UNQ, Bernal.

Newby, H. (1983) “Capitulo 4”, en NEWBY, H. y SEVILLA GUZMAN, E. *Introducción a la sociología rural*. Madrid: Alianza Universidad.

Obstchatko, E. (1988). *La transformación económica y tecnológica de la agricultura pampeana, 1950-1984*. Buenos Aires: Ediciones Culturales Argentinas.

Obschatko, E. y otros (2016) *Las explotaciones agropecuarias empresariales en la Argentina*, Buenos Aires: IICA, 2016.

Palomino, H. (2000) “Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas. Del trabajo asalariado a la sujeción indirecta del trabajo al capital. Un ensayo sobre los cambios contemporáneos en las relaciones sociales”. *Documento presentado al congreso de ALAST.* Mayo 2000. Buenos Aires.

Pellegrini, P. (2013). *Transgénicos, Ciencia agricultura y controversias en la Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

Piñeiro, D. (1996) “Desafíos e incertidumbres para la sociología agraria en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo”, En Piñeiro, *Globalización, integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura*, Montevideo: Unesco AUGM, Universidad de la República.

Ploeg, J. D. van der (1992) “El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización”, en Sevilla Guzman E. y González de Molina, M. (eds), *Ecología, campesinado e historia*. Madrid: La Piqueta.

Posada, M. (1995) *“*Enfoque de sistemas y racionalidad de los productores: situaciones de producción específicas, el caso pampeano”, *Revista de Realidad Económica N133, Buenos Aires: IADE.*

Preda, G. (2009) “Relaciones de parentesco en la producción familiar capitalizada, *Revista AVA N° 16*, Misiones: UNAM.

Pucci, F. y otros (2006) “Confianza, instituciones y organización del trabajo”. Ponencia presentada al IV *Seminario Anual de Investigadores del Departamento de Sociología* de la Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR.

Pucciarelli, A. (1997) “Estructura agraria de la pampa bonaerense. Los tipos de explotaciones predominantes en la provincia de Buenos Aires”, en BARSKY, O. y A. Pucciarelli, *El agro pampeano. El fin de un período*, Buenos Aires: FLACSO-CBC/UBA.

Quaranta, G. (2007) *Reestructuración y organización social del trabajo en producciones agrarias de la región pampeana argentina.* Tesis para optar por el grado de Doctor. Instituto de Sociología y Estudios Campesinos, Universidad de Córdoba.

Ratier, H. (2004) *Poblados bonaerenses: vida y milagros*, Buenos Aires: La Colmena.

Reboratti, C. (2010), “Un mar de soja. La nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, 45, pp. 63-78.

Sábato, J. F. (1981) *La pampa pródiga: claves de una frustración*, Buenos Aires: CISEA.

SAGPyA (2007) *Informe Censo de Propietarios Rurales- Saliquello*.

Saltalamacchia, H. (1994) “Historia de vida y reconstrucción articulada: reflexiones teórico-metodológicas a partir de una experiencia de investigación”, en *Suplementos, 45* (Círculos de reflexión latinoamericana en Ciencias Sociales), Barcelona: Anthropos.

Saltalamacchia, H. (1997) *Los datos y su creación*, Puerto Rico: Kryteria, Caguas.

Sautu, R. (2003) *Todo es Teoría. Objetivos y Métodos de Investigación.* Buenos Aires: Lumiere.

Secretaria de Asuntos Agrarios (2011) Informe Agropecuario Junín, 2011. Disponible http://www.junin.gob.ar/archivos/produccion/asuntosagropecuarios/informes/informeanual2011.pdf

SIli, M. (2000) *Los espacios de la crisis rural: geografía de una pampa olvidada*, Colección Sociedad y territorio, Bahia Blanca: EdiUns, Universidad Nacional del Sur.

Sili, M. (2005) *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*, Buenos Aires: INTA.

Sili, M. y Bustos Cara, R (1996) “Modernización rural y diferenciación social en la Pampa Argentina”. Ponencia publicada *en Actas Primer Congreso de Latinoamericanistas*, Salamanca, España.

Sili, M. y Soumoloun, L. (2011) *La problemática de la tierra argentina*, Buenos Aires: FIDA-Ministerio de agricultura, ganadería y pesca.

Simmel, G. (1986) *El individuo y la libertad. Ensayos de critica a la cultura*, Barcelona: Ediciones Península.

Simmel G. (2002) “Sobre la individualidad y las formas sociales”, Colección Intersecciones, Bernal: UNQ, ediciones.

Stölen, K. A. (2004) *La decencia de la desigualdad. Género y poder en el campo argentino*, Buenos Aires: Editorial Antropofagia.

Svampa, M. (2005) *La sociedad excluyente: la Argentina bajo el signo del neoliberalismo*, Buenos Aires: Taurus.

Tönnies, F. (1947) *Comunidad y Sociedad*, Buenos Aires: Losada.

Tort, M. I. (1983) "Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la Pampa Húmeda", *CEIL, Documento de trabajo* n° 11, Buenos Aires: CEIL.

Torterola, E. (2009) *Individuo y Profesión. El proceso de especialización en las teorías de la modernidad de Max Weber y Georg Simmel*, Buenos Aires: Prometeo libros.

Tsakougmagkos, P. y otros (2007), "Transformaciones en los productores familiares de Pergamino 1988-2002", ponencia presentada en las *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCEUBA, Buenos Aires, 7 al 9 de noviembre de 2007.

Valles, M. (1999*) Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*, Madrid: Editorial Síntesis.

Vasilachis de Gialdino, I. (2012), "La investigación cualitativa", En I. Vasilachis de Gialdino, *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 23-64), Buenos Aires: Editorial Gedisa.

Vértiz, P. (2012) "Rol de la pluriactividad en la persistencia de explotaciones familiares tamberas: El caso de Chascomús y Lezama", *Ponencia presentada en VII Jornadas de Sociología de la UNLP*, 5 al 7 de diciembre de 2012, La Plata.

Villareal, M (2008) "Sacando cuentas: Prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el México rural". *Revista Crítica en Desarrollo*. No 02 Segundo Semestre de 2008. Buenos Aires, CESE-IDAES-UNSAM. Pg. 131-149.

Villulla, J. M. (2009) "Problemas y debates sobre el empleo y la ocupación en el agro pampeano de la sojización", *Geograficando*, Nº 5, La Plata.

Villulla, J. M. (2010) "El proletariado agrícola de la pampa sojera y las condiciones históricas de su invisibilidad social", En Villulla, J. M. y Fernández, D. (comps.) *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, pp. 135-165.

Villulla, J. M. (2012) "Las formas del salario en la agricultura pampeana: su rol en el disciplinamiento, el aumento de la productividad y el abaratamiento de la fuerza de trabajo." *Mundo Agrario*, vol. 13, nº 25, segundo semestre de 2012. ISSN 1515-5994, FAHCE, Universidad Nacional de La Plata.

Villulla, J. M. (2013) "Qué va a ser de ti lejos de casa". Migraciones temporarias y transformaciones en el ciclo ocupacional de los obreros agrícolas pampeanos (1970-2010), *XI Congreso de estudios del trabajo. El mundo del trabajo en discusión. Avances y temas pendientes*, Buenos Aires. 7,8 y 9 de agosto, 2013.

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

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Weber, F. (2008) “Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la gran división”, *Revista Crítica en Desarrollo*. No 02 Segundo Semestre de 2008, (Buenos Aires) Buenos Aires: CESE, IDES.

Weber, M. ([1918] 1991) “Parlamento y gobierno en una Alemania Reorganizada. Una crítica política de la burocracia y los partidos organizados”, en Max Weber escritos políticos, Edición de Joaquín Abellán, Madrid: Alianza.

Weber, M. (2012[1922]) *Economía y sociedad, esbozo de sociología comprensiva*. México: FCE.

Williams, R. (2001) *El campo y la ciudad*. Prólogo a la edición en español de Beatriz Sarlo. Traducción de Alcira Bixio. Buenos Aires: Paidós.

Wilkis, A. (2013) *Las sospechas del dinero. Moral y economía en la vida popular*, Buenos Aires: Paidós.

Wright, E. O. (1995) Análisis de clase. En J. Carabaña, (Ed.) *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Eric O. Wright*. España: Fundación Argentaria/ Visor.

Zaniboni, C. M. “Análisis espacial de los cultivos agrícolas en el partido de Pehuajó. Campaña de cosecha gruesa 2009-10”, *Informe INTA GENERAL VILLEGAS*, Disponible en http://www.inta.gov.ar/villegas/info.

Zelizer (2008) “Pagos y lazos sociales”, *Revista Crítica en Desarrollo*. No 02 Segundo Semestre de 2008, Buenos Aires: IDEAES.

Zelizer, V. (2009) *La negociación de la intimidad*, Buenos Aires: Fondo de Cultura.

Zelizer, V. (2011) *El significado social del dinero*, Buenos Aires: Fondo de Cultura.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

ANEXO

Síntesis de las características productivas, de los perfiles productores/empresarios, de la estructura de relaciones, el tipo de lógica y la organización del trabajo, por explotación y según partido.

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Partido de Pehuajó

Perfil								Estructura de relaciones						Otras dimensiones	
EAP	Tamaño (en ha)	Actividad productiva	Forma de tenencia	Perfil educativo productor	Centralidad de la produccion agropecuaria	Asociados propiedad	Relación con el sector	Vínculos con contratistas	Vínculos con trabajadores manuales	Vínculos con trabajadores de dirección	Vínculos con rentistas	Vínculos entre socios	Tipo de estructura de relaciones	Tipo de lógica	Tipo de organización del trabajo
23	103	G/ A/ T	Propietario	No profesional	Exclusiva-mente	Padre y dos hijos	Varias generaciones	Intermedia	No tiene	No tiene	No tiene	Personal-recíproca	Personal combinada con mercantil	Familiar-tradicional	Con aporte propio/familiar
26	136	G/ a	Propietario y arrienda menos del 50%	Profesionales /no profesionales	Otras actividades fuera del sector	Madre, dos hijos y dos cuñados	Varias generaciones	Intermedia	No tiene	No tiene	Personal-recíproca	Personal-recíproca	Personal combinada con mercantil	Intermedia	Con aporte propio/familiar
28	306	G/A	Propietario y arrienda 55%	Profesionales /no profesionales	Otras actividades fuera del sector	Padre, madre y dos hijos	Varias generaciones	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	Personal-recíproca	Personal-recíproca	Personal recíproca	Familiar-tradicional	Con aporte propio/familiar
32	730	G/a	Propietario y arrienda 25%	Profesionales	Exclusiva-mente/otras actividades	Padre y dos hijos	Varias generaciones	Intermedia	Personal-recíproca	No tiene	Intermedia	Personal-recíproca	Personal combinada con mercantil	Intermedia	Asalariada en tareas manual y dirección propia
36	1500	A / g	Propietario y arrienda 30%	No profesionales	Exclusiva-mente	Padre e hijo	Varias generaciones	No tiene	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia (en proceso de reestructuracion	Mercantil combinada con personal	Intermedia	Asalariada en tareas manual y dirección propia
30	370	A/g	Propietario	Profesional	Otras actividades fuera del sector	Unipersonal	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	Personal combinada con mercantil	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
38	3700	A / g	Propietario y arrienda 45%	No profesional	Exclusiva-mente	Hermanos	Varias generaciones	No tiene	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manual y dirección propia
39	4000	A/g	Propietario y arrienda 30%	Profesional/ no profesional	Exclusiva-mente	Dos hermanos	Varias generaciones	No tiene	Intermedia	No tiene	Impersonal	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manual y dirección propia
42	234	G/a	Propietario y arrienda 60%	No profesionales	Otras actividades fuera del sector	Mujer y esposo	Primera generacion	Personal-recíproca	Personal-recíproca	No tiene	Intermedia	Personal-recíproca	Personal-recíproca	Intermedia	Asalariada en tareas manual (familiar) y dirección propia
43	1080	G/A	Arrendatario 90%	Profesionales	Exclusiva-mente	Dos hermanos		No tiene	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manual y dirección propia
29	500	G	Propietario /cede 60%	Profesional	Exclusiva-mente (con un emprendi-miento reciente en otro sector de la economía)	Unipersonal	Varias generaciones	No tiene	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	No tiene	Personal-recíproca	Intermedia	Asalariada en tareas manual y dirección propia
33	5900	A/G	Propietario	Profesionales	Exclusivame nte	Matrimonio	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	Personal-recíproca	No tiene	No analizado	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
34	11000	A /g	Propietario	Profesionales	Otras actividades dentro y fuera del sector	Grupo empresarial	Inversion de mas de seis décadas	Intermedia	Intermedia	Intermedia	No tiene	No analizado	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
35	15000	A/g	Propietario	Profesionales	Otras actividades dentro y fuera del sector	Grupo empresarial	Inversion de más de seis décadas	Intermedia	Intermedia	Intermedia	No tiene	No analizado	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
40	10000	A/g (muy poco)	Propietario y arrendatario 40%	Profesionales	Otras actividades e inversiones en el sector	Grupo empresario	Presidente con trayectoria en el sector	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	No analizado	Impersonal-mercantil	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
41	5000	A/g/t	Arrendatario	Profesionales	Otra actividad dentro del sector	Matrimonio	Varias generaciones	Impersonal-mercantil	Intermedia	Intermedia	Impersonal-mercantil	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y de dirección (familiar)

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

Fuente: Elaboración propia

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

El partido de Junín

Perfil								Estructura de relaciones						Otras Dimensiones	
EAP	Tamaño (en ha)	Actividad productiva	Forma tenencia de la tierra	Perfil educativo productor	Centralidad de la produccion agropecuaria	Asociados propiedad	Relacion con el sector	Vínculos con contratistas	Vínculos con trabajadores manuales	Vínculos con trabajadores de dirección	Vínculos con rentistas	Vínculos entre socios	Tipo de estructura de relaciones	Tipo de lógica	Tipo de organización del trabajo
1	11000	A/g	Propietario y 10%	Profesionales	Otras actividades fuera del sector	Tres hermanos	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	Intermedia	Intermedio	No analizada	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
7	1000	A	Propietario y arrienda 10%	Profesional	Exclusiva-mente	Cuatro hermanos	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
8	1100	A	Propietario y arrienda 15%	Profesional	Exclusiva-mente	Madre, dos hijos y dos nietos	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
16	320	A	Arrendatario	Profesional	Otra actividad dentro del sector	Unipersonal	Primera generacion	Impersonal-mercantil	No tiene	No tiene	Intermedio	No tiene	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Con aporte propio de direccion y tercerizacion
13	175	A	Propietario	Profesional del sector y otro	Otras actividades fuera del sector	Madre y dos hijos	Varias generaciones	Intermedia	No tiene	No tiene	No tiene	Intermedia (en proceso de reestructura-ción)	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Con aporte propio de direccion y tercerizacion
14	700	A/g	Propietario y arrienda 27%	No profesional	Otras actividades fuera del sector	Hermanos, primo, padres	Primera generacion	No tiene	Personal-recírproca	No tiene	Personal-recíproca	Intermedia	Personal combinada con mercantil	Intermedia	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
15	550	A/g	Propietario y arrienda 10%	No profesionales	Exclusiva-mente	Padres y hijo	Varias generaciones	Intermedia	Personal-recírproca	No tiene	Personal-recíproca	Intermedia (en proceso de reestructura-ción)	Personal combinada con mercantil	Intermedia	Asalariada en tareas manual y dirección propia
4	1700	Ac/t	Propietario	Profesional	Exclusiva-mente	Hermanos e hijo (se esta incorporando como socio)	Varias generaciones	No tiene	Intermedio	Intermedio	No tiene	Intermedio	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y de dirección (familiar)
5	1500	A/g	Propietario	Profesionales	Otras actividades fuera del sector	Dos hermanos	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	Personal-recírproca	No tiene	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
17	1000	A	Arrendatario	Profesionales	Otra actividad en el sector	Dos hermanos/ inversores	Varias generaciones	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	No analizada	Impersonal-mercantil	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
20	110	T/A	Propietario	No profesional	Exclusiva-mente	Padres y dos hijos	Varias generaciones	No tiene	Personal-recírproca	No tiene	No tiene	Personal-reciproco	Personal-reciproco	Familiar-tradicional	Asalariada en tareas manuales (familiar) y dirección propia
21	230	A/G	Propietario	No profesional	Otra actividad del sector	Padre e hijos	Varias generaciones	No tiene	Personal-recírproca	Personal-recírproca	No tiene	Personal-reciproco	Personal-reciproco	Familiar-tradicional	Asalariada en tareas manuales y de dirección (familiar)

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

El partido de Mar Chiquita

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes

Perfil								Estructura de relaciones						Otras Dimensiones	
EAP	Tamaño	Actividad productiva	Forma de tenencia de la tierra	Perfil educativo productor	Centralidad de la produccion agropecuaria	Asociados propiedad	Relacion con el sector	Vínculos con contratistas	Vínculos con trabajadores manuales	Vínculos con trabajadores de dirección	Vínculos con rentistas	Vínculos entre socios	Tipo de estructura de relaciones	Tipo de lógica	Tipo de organización del trabajo
3	1800	G/Ap	Propietario y arrienda 20%	Profesional	Exclusivamente	Tres hermanos	Varias generaciones	Impersonal-mercantil	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
6	1300	G/a	Propietario y arrienda 15%	Profesional	Exclusivamente	Madre y tres hijos	Varias generaciones	Impersonal-mercantil	Intermedia	No tiene	Impersonal-mercantil	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
9	900	G/A	Propietario y arrienda 15%	Profesional	Exclusivamente	Padre y dos hijos	Varias generaciones	Impersonal-mercantil	Intermedia	No tiene	Intermedia	Intermedia (en proceso de estructuración)	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
19	500	G/ ac	Propietario y arrienda 30%	No profesionales	Exclusivamente	Unipersonal	Primera generación	No tiene	No tiene	No tiene	Intermedia	No tiene	Personal combinada con mercantil	Intermedia	Con aporte propio/de vecinos
22	390	G/A	Propietario y arrienda 31%	No profesional	Otras actividades del sector	Unipersonal	Varias generaciones	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	Personal-recíproca	No tiene	Personal-recíproca	Familiar-tradicional	Con aporte propio/familiar
11	800	G/A	Propietario	No profesional/ profesional	Otras actividades fuera del sector	Padre e hijo	Primera generación	Personal-recíproca	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	Intermedio	Personal-recíproca	Intermedia	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
12	200	Ap/G	Propietario	No profesional	Otras actividades fuera del sector	Hermanos y madre	Varias generaciones	Personal-recíproca	Intermedia	No tiene	No tiene	Intermedia	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil con anclaje local)	Asalariada en tareas manuales y dirección propia
10	500	G/A	Propietario	Profesional otro sector	Otras actividades fuera del sector	Padre y dos hijos	Primera generación	No tiene	Personal-recíproca	No tiene	No tiene	Intermedia	Personal-recíproca	Intermedia	Asalariada en tareas manual y dirección propia
18	8000	A/ g (muy poco)	Arredantario	Profesionales	Otra actividad en el sector	Grupo empresario	Presidente con trayectoria en el sector	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	Impersonal-mercantil	No tiene	No analizada	Impersonal-mercantil	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección
2	7000	A/G	Propietario	Profesionales	Otras actividades dentro y fuera del sector	Cuatro hermanos	Varias generaciones	Intermedia	Intermedia	Intermedio	No tiene	No analizada	Mercantil combinada con personal	Individual cientificada (perfil deslocalizado)	Asalariada en tareas manuales y de dirección

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

Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto, Universidad Nacional de Quilmes