

Patricio Vértiz  
Departamento de Desarrollo Rural-FCAyF-UNLP  
Becario tipo I del Conicet  
GT 14. Seguridad y soberanía alimentaria  
[patovertiz@yahoo.com.ar](mailto:patovertiz@yahoo.com.ar)

## LOS AGRONEGOCIOS EN REGIONES MARGINALES DEL AGRO PAMPEANO: GANADORES Y PERDEDORES EN LA DISPUTA POR EL USO DE LA TIERRA

### RESUMEN

El presente trabajo<sup>1</sup> se inscribe en mi tesis de la maestría Procesos Locales de Innovación y Desarrollo Rural (PLIDER), en que evaluamos las estrategias de persistencia de las explotaciones familiares tamberas ante el avance del modelo de agronegocios en la cuenca lechera de Abasto Sur de Buenos Aires.

En Argentina, durante la última década las actividades agrícolas han avanzado sobre regiones históricamente consideradas marginales para la agricultura como es la Depresión del Salado de la provincia de Buenos Aires. Este hecho ha desencadenado un proceso de intensificación en la competencia por el uso del suelo que involucra tanto a agentes tradicionales en la producción agrícola, como a nuevos agentes socioeconómicos vinculados a una lógica de agronegocios que han arribado a la zona en los últimos años. El objetivo central de este trabajo es identificar la diversidad de formas en que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama<sup>2</sup>. Para ello nos proponemos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del territorio.

La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semiestructuradas a informantes clave y a agentes de empresas agrícolas, combinada con el análisis de fuentes de información secundaria como censos nacionales, trabajos técnicos de la región, artículos de investigación, entre otros.

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en las VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. CIEA, FCE-UBA. Buenos Aires, 2013.

<sup>2</sup> El 22 de diciembre del 2009, se promulgó la ley provincial N° 14.807 que establece la subdivisión del partido de Chascomús y la creación del partido de Lezama.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se inscribe en mi tesis de la maestría PLIDER, en que evaluamos las estrategias de persistencia de las explotaciones familiares tamberas ante el avance del modelo de agronegocios en la cuenca lechera de Abasto Sur de Buenos Aires. La metodología utilizada consiste en el análisis cualitativo de entrevistas semiestructuradas a informantes clave y a agentes de empresas agrícolas, combinada con el análisis de fuentes de información secundaria como censos nacionales, trabajos técnicos de la región, artículos de investigación, entre otros.

Durante la última década, las actividades agrícolas han avanzado sobre regiones históricamente consideradas marginales para la agricultura, como es el caso de la Depresión del Salado de la provincia de Buenos Aires. A partir de la devaluación de la moneda argentina a comienzos del 2002, los cambios en las condiciones macroeconómicas implicaron una serie de ventajas comparativas para esta actividad, en comparación con el resto de actividades del agro. De esta manera, los mejores lotes (tanto suelos de buena aptitud como también de mediana aptitud agrícola) fueron destinados para la producción de granos.

El nuevo escenario había implicado la reactivación de chacareros locales, pero también el arribo de empresas externas, motivadas por una menor competencia por el acceso a los lotes en las regiones “recientemente” incorporadas a la dinámica agrícola. Este hecho ha desencadenado un proceso de intensificación en la competencia por el uso del suelo, que involucra tanto a agentes tradicionales en la producción agraria como a nuevos agentes socioeconómicos vinculados a una lógica de agronegocios que han arribado a la zona en los últimos años. El objetivo central de este trabajo es identificar la diversidad de formas en que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama. Para ello nos proponemos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del territorio.

## EXPANSIÓN DEL CAPITAL EN EL AGRO: CONSOLIDACIÓN DEL MODELO DE AGRONEGOCIOS

Durante las últimas décadas, se han agudizado en América Latina ciertos fenómenos que evidencian la intensificación del dominio del capital sobre el agro, tales como la difusión

creciente del trabajo asalariado, la precarización del empleo rural, la expulsión de medianos y pequeños productores del sector, la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados, y la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales, en los que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes empresas transnacionales o transnacionalizadas, entre otros (Teubal, 2002).

Dichos fenómenos tuvieron lugar en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado, que profundiza los procesos de concentración económica y exclusión social en el medio rural (Teubal, 2002). De esta manera, se consolidan los sectores más concentrados, formados por el gran capital, y se debilitan los sectores más vulnerables, conformados por medianos y pequeños productores, campesinos y, especialmente, trabajadores rurales.

Al respecto, Murmis describe la vigorosa entrada del gran capital, en mayor medida extranjero, en las cadenas de alimentos y fibras de nuestro país, que se manifiesta en la conformación de megaproyectos o nuevas megaempresas que presentan grandes escalas productivas, con o sin compra de tierra. En este sentido, uno de los procesos más notorios de expansión de los grandes establecimientos se expresa a través de la formación de *pools de siembra* (empresas productoras que no compran tierra sino que la arriendan fundamentalmente para la producción de granos y oleaginosas), algunos de los cuales evolucionan y se estabilizan como fondos de inversión agrícola (Murmis, 1998).

Posada y Martínez de Ibarreta (1998) a fines de los años 90 afirmaban que el esquema de organización de la producción utilizado por los *pools* se había originado en la etapa de expansión agrícola de la segunda mitad de la década del '70, promovido por algunas firmas administradoras de explotaciones agropecuarias. En este sentido, Fernández (2010) agrega que la reforma de la ley que regulaba los contratos de arrendamiento agropecuario, efectuada en 1980<sup>3</sup>, resultó beneficiosa para los nuevos agentes económicos (arrendatarios a gran escala) que toman impulso a partir de esa época (Fernández, 2010). No obstante,

---

<sup>3</sup> La ley 22.298 de 1980 (redactada por el entonces ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz) propuso reformas a la ley 13.246 que regulaba los contratos de arrendamiento agropecuario, sancionada durante el gobierno peronista en 1948. La nueva ley consideraba que la tutela estatal hacia los chacareros era innecesaria debido a la equiparación de fuerzas entre arrendatarios y terratenientes (Fernández, 2010).

recién a mediados de los 90 esta forma de organización de la producción adquiere relevancia, alcanzando porciones significativas de la superficie agropecuaria<sup>4</sup>.

Si bien en esos años la porción de superficie operada bajo estos esquemas no implicaba en términos cuantitativos el porcentaje mayoritario de la superficie pampeana, podemos inferir que en términos cualitativos, la modalidad utilizada por los *pools* se posiciona como modelo hegemónico, marcando la tendencia en la organización de la producción del agro pampeano. A partir del análisis de la evolución de estos agentes productivos, Bisang *et al.* (2008) las caracterizan como formas “no tradicionales” de organización de la producción, en las cuales las actividades se organizan en forma de red y los actores se relacionan por medio de contratos (Bisang *et al.*, 2008).

Para conceptualizar el denominado modelo de agronegocios, nos remontaremos primero al origen del término. Según afirman algunos especialistas, éste fue desarrollado por los economistas John Davis y Ray Goldberg (1957), reconocidos como los padres de dicho marco teórico. A mediados de los años cincuenta, y a partir de las transformaciones en el funcionamiento de las explotaciones agropecuarias en los países centrales elaboran nuevos modelos explicativos procurando recolocar a la agricultura dentro de la lógica de funcionamiento del sistema capitalista. El aporte de estos autores consiste en señalar la presencia de: “*una serie de agentes que se suceden a lo largo de una cadena (el sistema agroalimentario) cuyo conocimiento es indispensable para operar en el campo de los negocios. Esa cadena, el agribusiness, comprende armoniosamente desde el productor directo (y sus proveedores de inputs) hasta el consumidor final, interrelacionando a todos los intervinientes*” (Davis y Goldberg, 1957 en: Posada; Martínez de Ibarreta y Pucciarelli, 1996: 82 y 83).

Graciano Da Silva (1994), sostiene que la principal contribución de los trabajos de la escuela de Harvard (integrada entre otros por Davis y Goldberg) fue cambiar el centro del análisis desde el interior de la explotación hacia fuera de la misma, sorteando el inconveniente de concebir al sector agrario como aislado del resto de la economía. El concepto de *agribusiness* no solo enfatizaba los vínculos intersectoriales, sino que además ubicaba a la producción agropecuaria como parte de un “*sistema de mercancías*” de mayor

---

<sup>4</sup> Las estimaciones realizadas por los autores hacia mediados de 1997 detectaron la existencia de 130 *pools* y fondos de inversión agrícola en la región pampeana (provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe), que ocupaban una superficie de 3.100.000 hectáreas, lo cual representaba el 17 % de la superficie agrícola total de la región.

amplitud, remarcando sus relaciones con el mundo de los grandes negocios (Graciano Da Silva, 1994: 211).

Sin embargo el autor sostiene que este concepto, enmarcado en la tradición neoclásica del enfoque sistémico, interpreta la realidad como un agregado de subsistemas interrelacionados por flujos de intercambio, sin considerar que exista un núcleo de dirección de ese proceso, con lo cual no permite: *“aprender la dinámica de las fuerzas sociales ahí implicadas, fuerzas que determinan no solamente la particular configuración del agribusiness, sino también sus cambios”* (Graciano Da Silva, 1994: 212).

Al respecto, Hernández (2009) sugiere que el nuevo modelo agropecuario o de ruralidad globalizada implica, en el caso argentino, una nueva organización social del trabajo: *“hacia adentro de las explotaciones, rediseñando la empresa familiar para convertirla en una empresa-red, y hacia fuera del espacio agropecuario, modificando la relación entre los componentes de la cadena de valor de cada producto [...] en vistas de su integración en una trama agroindustrial más extendida y globalizada”* (Hernández, 2009: 41).

En el modelo de *agronegocios* la organización de la producción recae centralmente sobre empresas de producción agropecuaria, cuya función principal es la de coordinación de las actividades, para lo cual se valen de un profundo conocimiento sobre temas financieros, jurídicos, productivos y tecnológicos. Para la realización de las actividades productivas se articulan (por medio de relaciones contractuales) con propietarios de tierras, empresas prestadoras de servicios (contratistas) y proveedoras de insumos. Es sorprendente que gran parte de estas empresas, que concentran la gestión de grandes superficies productivas, no cuenten con un solo implemento propio, tercerizando la totalidad de las labores. Asimismo, parecen tener estructuras (oficinas, equipamiento, personal, entre otros) realmente diminutas. Bisang *et al.* (2008: 18) sostienen que: *“lo que distingue a esta nueva empresa como organización es una estructura generalmente pequeña pero altamente especializada [...] con un preciso conocimiento del tema agrario”*. Asimismo mantienen fluidas relaciones con los agentes financieros: *“ya que la propia dinámica de funcionamiento conlleva una mayor relación de capital circulante/fijo respecto del modelo previo”* (Bisang *et al.*, 2008: 24).

Como toda forma (enfoque, modelo) de acercamiento e interpretación de la realidad, el concepto de *agribusiness* parte de ciertos presupuestos que es necesario explicitar, y

permitir de este modo ponerlos en debate, analizarlos críticamente. En la descripción del funcionamiento del mundo de los *agronegocios*, pareciera pasarse por alto la asimetría en las relaciones de poder entre los diferentes actores, situación que permite la consolidación de algunos y el derrumbe de otros. Otro punto que permanece en las sombras se refiere a la apropiación de la riqueza generada por la producción agroindustrial. El slogan *ganar - ganar* esbozado enfáticamente por los principales impulsores del *agribusiness*, no repara en el detalle de que probablemente algunos actores se apropien de una porción mayoritaria de los ingresos generados por el sector, o que algunos agentes puedan ganar a costa del esfuerzo de otros.

Murmis y Murmis (2012), en su análisis sobre la dinámica del mercado de la tierra agropecuaria en Argentina, señalan que todos los cambios sufridos por el agro tienen en común la generalización y la ampliación del papel del capital en la producción agropecuaria. Los autores sostienen que los procesos de acumulación en el agro argentino, ocurren a través del incremento de tamaño de las empresas, de la concentración del capital, y no necesariamente mediante el aumento en la propiedad de la tierra. Asimismo remarcan la existencia de un proceso de centralización, es decir de control de un alto porcentaje de la actividad económica, en este caso la actividad agropecuaria, por un reducido número de empresas (Murmis y Murmis, 2012).

El escenario actual del agro argentino nos obliga entonces a interiorizarnos en los sectores más dinámicos de los últimos años, los denominados *pools* de siembra, que de alguna manera materializan el modelo de *agribusiness*. Tomaremos la definición efectuada por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA):

Pool de siembra es cualquiera de las combinaciones posibles por las cuales el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación. El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores. La tierra en la que se siembra es de terceros y la contratación es arrendamiento o aparcería. Las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores (INTA en: Barsky y Dávila, 2009: 91 y 92).

Como se viene mencionando, estos agentes agrarios, presentarían ciertas ventajas para desempeñarse en las condiciones actuales<sup>5</sup>. Las combinaciones que utilizan les permiten alcanzar las escalas demandadas para poder optimizar el nuevo paquete tecnológico (Murmis y Murmis, 2012). De este modo, un sector de los *pools* ha logrado posicionarse en la cúpula del gran capital agrario, mientras que la mayoría de ellos, en tanto integrantes del estrato de los medianos y pequeños capitales (junto con otros agentes socioeconómicos), se encuentran en condiciones de inestabilidad, rasgo característico del modo de producción capitalista.

Mas allá de los agentes socioeconómicos que parecen beneficiarse del modelo *agribusiness*, queremos remarcar que no todos los sujetos sociales agrarios parecen correr la misma suerte. En nuestro trabajo tratamos de indagar sobre la situación de las diferentes fracciones de la producción agrícola en los partidos de Chascomús y Lezama, ante el avance de dicho esquema productivo en el territorio.

## EXPRESIÓN DE LOS AGRONEGOCIOS EN LOS PARTIDOS DE CHASCOMÚS Y LEZAMA

### **La presión agrícola en una región tradicionalmente ganadera**

La denominada depresión del Salado, región donde se ubican los partidos de Chascomús y Lezama, presenta ciertas condiciones agroecológicas que determinan principalmente el desarrollo de la cría vacuna como actividad predominante. Esto no significa que no se realicen cultivos agrícolas desde hace mucho tiempo en la región, sino que en general la siembra de cereales y oleaginosas era realizada únicamente en lotes con capacidad de uso agrícola, implicando un pequeño porcentaje de la superficie productiva.

Los cambios en el modelo tecnológico de producción agrícola acontecidos desde mediados de los años 90, que se pueden resumir en la incorporación generalizada del paquete tecnológico conformado por la combinación de soja transgénica, herbicida glifosato y el sistema de siembra directa (SD), resultaron muy ventajosos para el cultivo de granos en la región. Asimismo los cambios en las condiciones macroeconómicas originados por la

---

<sup>5</sup> Según las estimaciones de Diego White alrededor del 50% de la superficie sembrada actualmente en la pampa húmeda corresponde a tierras arrendadas o alquiladas por terceros (Barsky y Dávila, 2009). De acuerdo a estimaciones de otra investigación, la superficie pampeana operada bajo esa modalidad alcanzaría el 70% (García, García, Rodríguez y Rofman, 2008).

devaluación de la moneda argentina a principios del 2002, implicaron una serie de ventajas comparativas para esta actividad.

Como consecuencia de los hechos mencionados se evidencia un incremento de la competencia entre diferentes actividades agropecuarias por el uso del suelo. La tabla N°1 detalla la evolución de la superficie destinada al cultivo de granos en el partido de Chascomús:

Tabla N°1. Evolución de la superficie agrícola en el Partido de Chascomús e/1988 y 2013

	Avena	Maíz	Sorgo Gr.	Trigo Pan	Girasol	Soja	Lino	Otros	TOTAL
<b>1.988*</b>	360	6.665	148	775	1.885	130	4.588	235	14.786
<b>2.002**</b>	18	7.877	183	4.669	2.272	4.769			19.788
<b>2005-2006</b>		2.800		4.600	700	10.900			19.000
<b>2006-2007</b>		3.800		5.000	800	13.300			22.900
<b>2012-2013</b>	800	18.600	1.500	1.850	800	30.100		1.800	55.450

Fuente: elaboración propia en base a la información provista por el Censo Nacional Agropecuario (CNA) 1988, CNA 2002 e informe de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), Centro de Investigaciones Territoriales y Ambientales Bonaerenses (CITAB) – Banco de la Provincia de Buenos Aires, Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP).

\* Cabe aclarar que como segunda ocupación se sembraron para esa campaña 146 hectáreas de soja, 7 hectáreas de maíz y 398 hectáreas de girasol.

\*\* El CNA 2002 arroja que como segunda ocupación se sembraron 1.730 hectáreas de soja, 70 hectáreas de maíz y 60 hectáreas de trigo.

Ambos partidos ocupan un área total de 4.225 km<sup>2</sup> y su superficie agropecuaria alcanza las 391.429 hectáreas. La información arrojada por el CNA 2002, indica que a principios de la década del 2000 se encontraban en producción poco más de 333.000 hectáreas<sup>6</sup> en 734 explotaciones. En cuanto a la capacidad de uso del suelo, un informe<sup>7</sup> elaborado por el equipo de Bozzano (2006), indicaba que Chascomús (que en ese momento también comprendía al partido de Lezama) poseía tierras de aptitud agrícola-ganadera por el equivalente al 10% de la superficie productiva del partido, ganadero-agrícolas en un 53%, exclusivamente ganaderas en un 29% y ocupadas por lagunas en el 8% restante. De esta manera, de acuerdo a esa información, la superficie con potencialidad de uso agrícola

<sup>6</sup> Hay que tener en cuenta que las diferencias con la superficie total del partido tiene que ver con que el Censo sólo relevó superficie agropecuaria (por lo tanto dejó afuera lagunas) y además puede haber subcaptación.

<sup>7</sup> Estudio Hipótesis Territoriales para Chascomús y Lezama. Evaluación de prefactibilidad de una posible división territorial del Partido de Chascomús en dos nuevos Distritos. (2006). Informe final. Prof. Dr. Horacio Bozzano (Director) y equipo. La Plata, Argentina.



alcanzaba al menos una cifra cercana a las 39.000 hectáreas. No obstante el área destinada al cultivo de granos es mayor a la indicada, como lo demuestran las estimaciones del MAGyP para 2012-13, pudiendo incorporar parte de las tierras clasificadas como ganadero-agrícolas.

En cuanto a las existencias de cabezas vacunas, la información obtenida indicaría que a partir de la campaña 2007/2008 se produjo un fuerte proceso de disminución del stock de cabezas vacunas de la región, con una liquidación importante de vientres en general, implicando a rodeos enteros en algunos casos.

Tabla N°2. Evolución del stock de cabezas vacunas en la cuenca del Salado

Año	Vacas	Terneros	Novillos	Terneros/Vc	Total
<b>2007</b>	3.592.484	2.613.201	493.742	0,73	7.798.659
<b>2008</b>	3.515.910	2.566.938	532.327	0,73	7.630.679
<b>2009</b>	3.498.233	2.606.022	501.332	0,74	7.594.523
<b>2010</b>	2.991.042	2.174.669	611.006	0,73	6.738.872
<b>Dif 2010/2007</b>	<b>-601.442</b>	<b>-438.532</b>	117.264		<b>-1.059.787</b>

Fuente: Rearte, 2010. Programa Nacional Carnes, INTA.

### **Caracterización de las empresas agrícolas que operan en Chascomús y Lezama**

La categoría de empresas agrícolas esconde en su interior una amplia diversidad de matices, que involucran un conjunto de variables (escala de producción, organización social del trabajo, localización de la firma, tenencia de la tierra en propiedad o arrendamiento, fuentes de financiamiento, tipo jurídico, entre otras) que arrojan diferencias y similitudes en la muestra seleccionada. A los fines explicativos, entendiendo que la elaboración conceptual no deja de representar un ejercicio de abstracción, y por lo tanto una simplificación de la realidad, trataremos de clasificar los casos estudiados en una tipología de empresas agrícolas, siendo concientes de las limitaciones esenciales que pueden presentar estas categorías para abordar la complejidad de la realidad del sector agropecuario en nuestros días.

En primer lugar deberíamos enumerar los puntos que tienen en común los casos analizados, que nos permiten ubicarlos dentro del mundo de las empresas agrícolas. En este sentido entendemos por empresas agrícolas a todas aquellas empresas, de distinta naturaleza jurídica, que tienen como actividad principal la organización de la producción agrícola, lo

que implica que sus principales ingresos devengan de la misma, o al menos que el cultivo de granos tenga cierta relevancia respecto al conjunto de sus actividades económicas.

Al interior de esta categoría general, y de acuerdo a las variables descriptas con anterioridad, podemos diferenciar cuatro grandes tipos de empresas agrícolas que operan en la región:

- *Pools* de siembra externos (PS): estos agentes organizan la producción en tierras de terceros en base a la contratación de la totalidad de las labores a empresas de servicios agrícolas que no provienen de la zona (contratistas externos), pudiendo delegar algunas tareas puntuales (fumigaciones, siembras, etc.) a contratistas locales. Cuentan con amplias fuentes de financiamiento, incluyendo grupos de inversores a los cuales deben rendir una tasa, situación que representa su característica distintiva. Estos aspectos les permiten acceder a economías de escala y las ventajas aparejadas a dicha situación (disminución de riesgos climáticos y de mercado, mejores condiciones de comercialización). Para la adquisición de insumos en general se articulan con firmas importadoras y con las casas matrices de las principales empresas proveedoras. En cuanto a la venta de su producción, normalmente la envían en forma directa a los puertos.

Dentro de esta categoría se encuentra un sector de firmas integrantes de la cúpula del capital agrario, que conforman los grandes grupos de siembra del país, constituidos por actores globalizados. Los miembros de esta fracción no poseen tierras propias en la zona, y si bien no se descarta que algunas empresas cuenten con tierras en propiedad en otras regiones, siempre representa un porcentaje minoritario en relación al total de superficie trabajada. De este modo operan fundamentalmente como *grandes arrendatarios capitalistas*.

De acuerdo a las características señaladas, la escala de operación de estos agentes<sup>8</sup> debe ser contemplada en términos globales, trascendiendo la superficie operada en los partidos estudiados. En algunos casos estimamos que la escala de trabajo es realmente muy importante superando ampliamente las 100.000 hectáreas. En este sentido, en la entrevista a un profesional que trabaja para uno de los *pools* analizados nos mencionaba que en

---

<sup>8</sup> Cabe aclarar que las superficies mencionadas para todas las empresas agrícolas son estimaciones en base a lo que los agentes entrevistados nos relataron respecto a la empresa donde trabajan o de la cual son titulares como también sobre el resto. En general priorizamos el número arrojado por los agentes de la propia empresa para cada situación, excepto en un caso que no pudimos concretar la entrevista con el agente de la firma correspondiente.

Chascomús alquilan sólo 600 hectáreas, pero si contemplamos la región que incluye a los partidos aledaños (Castelli, Punta Indio, San Miguel del Monte) alcanzan las 3.000 hectáreas, y ampliando más el foco de análisis observamos que controlan una 110.000 hectáreas en la Pampa Húmeda, además de contar con importantes superficies en la región del noreste argentino (NEA) y en países vecinos (Bolivia, Brasil y Uruguay).

Otra de las empresas analizadas opera sobre una escala considerablemente inferior (25.000 hectáreas), pero con mayor presencia en la zona, alcanzando el control de 10.000 hectáreas en la región comprendida por los partidos de Chascomús, Lezama, Castelli y Pila. Asimismo, otro de los *pools* relevados trabaja unas 15.000 hectáreas totales, de las cuales 1.500 hectáreas corresponden al partido de Chascomús.

- Empresas agrícolas externas de gran escala (EAE): estas firmas provienen desde otras regiones donde trabajan sobre campos propios pero también expanden su escala de operaciones arrendando tierras de terceros. En algunos casos cuentan con equipos de maquinaria propia, aunque siempre contratan al menos una parte importante de las tareas a prestadores de servicios agrícolas, incluyendo casos en que delegan en estos últimos prácticamente la totalidad de las labores. En general operan con contratistas externos, recurriendo a prestadores locales sólo ante la ocurrencia de imprevistos o para tareas menores. De este modo presentan una modalidad de operación similar al estrato anterior, compartiendo parte de su lógica.

Al igual que los PS, estas empresas articulan con una amplia gama de agentes socioeconómicos (proveedores de insumos, exportadores, agentes financieros, etc.) alcanzando importantes economías de escala y sus correspondientes ventajas. Por estas razones integran los sectores más dinámicos del agro pampeano. Una de las empresas analizadas opera una escala total que ronda las 45.000-50.000 hectáreas, de las cuales cerca de 4.000-4.200 están ubicadas en la zona y unas 2.700 hectáreas en el partido de Chascomús. Otra de las firmas de este tipo opera sobre 12.000 hectáreas en la región, pero en total abarca una superficie de 120.000 hectáreas.

Con respecto a las características de estas firmas, un profesional que trabaja para una empresa de este tipo precisaba que no cuentan con inversores externos a la firma, diferencia central con los PS, pero que en algunos casos comparten negocios con otras empresas en

los cuales cada participante aporta diferentes aspectos necesarios para desarrollar la producción como por ejemplo: insumos, arrendamiento, gerenciamiento o administración.

En general estos agentes cuentan con una estructura propia relativamente importante (ubicada fuera de la región analizada) que en relación al total de superficie explotada es notablemente superior al de la mayoría de los PS. Al respecto, una de las firmas mencionadas más arriba cuenta con una gran estructura en su región de origen que incluye: 50.000 hectáreas propias, planta de acopio, una flota de más de 100 camiones, un parque de cosechadoras. Asimismo son representantes de las firmas Singenta y Dupont Pioneer, lo cual incide en un precio considerablemente inferior en la adquisición de algunos insumos.

- Empresas agrícolas locales con lógica de *pool* de siembra (LPS): son empresas locales que incorporan una lógica de funcionamiento y organización muy parecida a los grandes PS, es decir que cuentan con una lógica de gerenciamiento similar a aquellos, en tanto no sólo trabajan con equipo de maquinaria propio, sino que también contratan servicios de terceros en un porcentaje considerable y al igual que las categorías anteriores articulan con una serie de agentes socioeconómicos de peso, buscando acceder a las ventajas que permiten las economías de escala. En general estas articulaciones se cristalizan mediante la ejecución de contratos.

Debido a la procedencia de la firma en sí, como también en algunos casos de sus titulares, se las puede considerar como empresas locales, que en general cuentan con estructura propia arraigada en la zona lo que determina cierto nivel de anclaje local. No obstante, son señalados por algunos agentes de los otros estratos de la producción agrícola como PS locales. En este sentido, un chacarero local sostenía que en comparación con los grandes PS, estas firmas manejan escalas sensiblemente menores pero que en la zona tienen una fuerte presencia. Asimismo, afirmaba que en algunos casos, estas empresas se asocian con los grandes grupos de siembra compartiendo parte de sus negocios: *“te enterás que hasta el mismo caso de Vergara trabaja y se asocia con Grobo [...] te encontrás con pooles más chicos que son parte que están trabajando en porcentaje o no sé que relación si compran insumos, pero sé que trabajan con Grobocopatel”* (E-25: chacarero local).

La escala de operación de estas empresas ronda las 6.500-7.000 hectáreas en la región comprendida por Chascomús, Lezama y partidos vecinos, incluso una de ellas había alcanzado una superficie de 10.000 hectáreas pocos años atrás (campana 2009/2010). Estos

agentes trabajan con capital propio (ya sea a nivel personal o el capital de todo el grupo familiar) a partir del cual generan negocios. No obstante, al igual que la categoría descripta anteriormente, no significa que no articulen con otros inversionistas que aporten capital mediante insumos u otras vías. *La diferencia central con los PS consiste en que no reciben inversores a los cuales tienen que garantizar una tasa.* Con respecto al financiamiento en general toman créditos bancarios, créditos comerciales y establecen alianzas con otros agentes.

- Chacareros locales tradicionales (CLT): estos agentes socioeconómicos por lo general trabajan en forma independiente y mantienen una lógica organizativa y de funcionamiento más acorde con períodos previos, que implican relaciones personalizadas con conocidos de larga data, con los cuales establecen vínculos de mayor informalidad. Son agentes cuya capacidad de inversión en el negocio agropecuario se encuentra condicionada por su capacidad logística (en general manejan una escala de producción de acuerdo a la capacidad de trabajo de su equipo de maquinaria), así como también por contar con una menor capacidad financiera para el arrendamiento de la tierra que los agentes recién descritos. Su escala de operación oscila entre 600 y 1.000 hectáreas<sup>9</sup>.

Además de la organización de la producción (tanto en campo propio como arrendado), prestan servicios agrícolas a terceros incluyendo a los PS. En este sentido, el titular de una empresa agrícola local de mediana escala en referencia a la situación actual de los CLT en la región indicaba: *“chacareros locales, o sea productores [...] sería más bien personas y firmas entre, un mix entre productores propios y prestadores de servicio y demás [...] yo particularmente soy no sé 80-90% productor y 15-20% prestador de servicios”* (E-37: titular de una empresa agrícola local de mediana escala). En la misma línea, un CLT describía que en los últimos años, a partir de la suba del precio de los arrendamientos y los cambios en la modalidad de los contratos (a precio fijo y por adelantado), a algunos de sus pares les resulta muy difícil tomar tierras en alquiler y se ven obligados a prestar servicios a terceros:

Hay alguno que por ahí siembra porque tiene campo propio o alquilan un poco y hay otros que están sembrado por ahí a porcentaje, por buena conducta [...] pero por ahí se van desplazando y ya hacen

---

<sup>9</sup> Una de las empresas analizadas que opera sobre 3.000 hectáreas de terceros se encontraría en una situación intermedia entre este estrato (CLT) y el de las empresas agrícolas locales LPS, con características de ambas tipologías.

changas, una vez que te desplazas, vos imagináte [...] para sembrar 200 hectáreas que no es nada precisás 400 mil pesos, y si tenés 400 mil pesos salís a alquilar o te los guardás? Cambiás una sembradora y salís a hacer changas ya te empiezan a tirar tan para abajo que después hacés la changuita que sabes que la cobras seguro (E-29: CLT).

Con respecto a la composición de la mano de obra, comúnmente predomina la fuerza de trabajo asalariada. Ello no implica que en algunas de estas empresas, en particular las de menor escala, haya aportes de mano de obra familiar en tareas físicas, aunque siempre en combinación con trabajadores no familiares<sup>10</sup>.

- Pequeños contratistas locales (PCL): se trata de empresas de pequeña escala dedicadas principalmente a la prestación de servicios agrícolas, es decir que este rubro constituye el eje de su actividad. No obstante no se descarta la producción agrícola en parcelas propias y en predios de terceros bajo la modalidad de porcentaje. En general organizan la producción combinando mano de obra familiar con fuerza de trabajo asalariada. Cuentan con equipos de considerable antigüedad y principalmente toman trabajos puntuales, que debido a su dimensión son descartados por contratistas de mayor escala.

En cuanto a la categoría de contratistas de maquinaria agrícola, tomaremos la definición efectuada por Tort (1983) quien los define como:

Una forma concreta y específica de fuerza de trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria [...] aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas. Puede o no contratar mano de obra, desempeñarse como contratista en forma continua y exclusiva o no, y poseer un parque de maquinaria de mayor o menor envergadura (Tort, 1983: 112 en Muzlera, 2011: 273-274).

Los diferentes estudios sobre la temática muestran que el universo de empresas prestadoras de servicios de maquinaria agrícola presenta una gran heterogeneidad. Al interior de esta categoría existen diferencias notables en cuanto al volumen de operaciones (diferencias de escala), al tipo de organización social del trabajo y de la producción (empresas típicamente capitalistas, empresas familiares), en cuanto al tipo de actividad desarrollada (empresas contratistas puras, empresas que combinan el contratismo con la explotación de tierras propias o de terceros), o con respecto al nivel de especialización (tipo de servicios

---

<sup>10</sup> Una sola de las empresas entrevistadas contaba con mano de obra familiar prácticamente de manera exclusiva. El equipo de trabajo era conformado por el titular y sus tres hijos, contratando trabajadores no familiares ante momentos puntuales, mediante arreglos informales.

prestados: siembra, cosecha, fumigación), entre otras (Muzlera, 2011; Villulla y Amarilla, 2011).

Como hemos mencionado en párrafos anteriores, en nuestra región de estudio se pudo detectar una amplia diversidad de situaciones, incluyendo casos de CLT que en los últimos años se han reconvertido, al menos de forma parcial, en prestadores de servicios agrícolas.

### **La aparición de los PS en la región**

A partir de la devaluación de la moneda argentina de principios del 2002, los cambios en las condiciones macroeconómicas implicaron una serie de ventajas comparativas para las actividades agrícolas, en relación al resto de actividades del agro. El nuevo escenario implicó la reactivación de empresas agrícolas y CLT, pero también el arribo de firmas externas, motivadas por una menor competencia por el acceso a los lotes en las regiones “recientemente” incorporadas a la dinámica agrícola. Así es como hacen su aparición en la zona algunos de los grupos de mayor dinamismo del agro pampeano de las últimas décadas, como El Tejar y Los Grobo Agropecuaria.

De acuerdo a la información obtenida en las entrevistas a los agentes de las empresas agrícolas, habría consenso de que estos agentes socioeconómicos arribaron a la zona en el transcurso de la última década, situación firmemente asociada a la introducción del cultivo de soja<sup>11</sup> (primera mitad de la década del 2000), señalando que a partir de la campaña 2008/2009, se intensificó la llegada de los grupos externos.

A su vez, en este último período, a partir de la fuerte sequía en la campaña 2008/2009, que hizo tambalear a diferentes estratos de la producción agrícola, pareciera acontecer un proceso de estabilización en la superficie dedicada a las actividades agrícolas en los partidos de Chascomús y Lezama. Este hecho, que en parte podría deberse a la caída de los niveles de rentabilidad de la actividad agrícola en las últimas campañas, ha provocado una reestructuración de los actores que intervienen en el mercado de los alquileres, incluyendo la situación de algunos de los grandes grupos de siembra que parecen ir retirándose de la región. No obstante, este hecho se enmarcaría en un proceso más general que implica que

---

<sup>11</sup> Esto no quiere decir que no se hubiesen sembrado algunos lotes de soja con anterioridad a esa fecha, no obstante a partir de esos años se incrementó en forma considerable la superficie sembrada con la oleaginosa.

algunos de los grandes arrendatarios capitalistas dirijan sus operaciones a otras regiones, incluso a países vecinos:

En el 2009/2010 era hablar de El Tejar, de Los Grobo como pooles muy importantes o sea muy competitivos, si entrabas en una negociación de arrendamientos contra El Tejar, o contra Los Grobo perdías el campo sí o sí, capaz que a vos te daban para pagar 13 quintales de soja, y ellos venían con 15 y medio, 16 y vos no entrabas ni a participar, ya hoy para esta campaña no es lo mismo, un pool de siembra llámese El Tejar, El Tejar no hace tanto ruido como hacía antes en la zona [...] vienen declinando bastante y se están yendo más para la zona de Uruguay, Brasil, y no tanto en Argentina, no invierten tanto en la Argentina (E-23: agente de una empresa agrícola local LPS).

Al respecto, el trabajo de Azcuy Ameghino (2007) ilustra como ocurría ya en esos años un proceso de direccionamiento de inversiones hacia países vecinos por parte de estos grupos: *“Los Grobo Agropecuaria sembró en Argentina 100.000 hectáreas, 25.000 hectáreas en Uruguay y 11.000 en Paraguay; mientras que el Grupo El Tejar hizo lo propio con 83.000 has en Argentina y 127.000 has en Uruguay, Bolivia y Brasil”* (Azcuy Ameghino, 2007: 138).

En la misma línea, Craviotti (2007) sostenía que algunos de los grandes grupos mencionados, representaban grandes productores-contratistas de antaño, que habían redefinido su esquema de operaciones. La autora mencionaba como aspectos característicos del último período, al incremento de superficie trabajada y arrendada por estos grupos, su expansión a zonas extra-pampeanas y a países limítrofes, y la recurrencia a nuevas estrategias (lugar clave de la gestión y comercialización) en tanto apuntaban a captar inversores ajenos al sector agropecuario (Craviotti, 2007).

En el análisis de este tipo de agentes socio productivos es importante no perder de vista su escala global de operaciones. Lo que puede parecer un proceso de retracción de la actividad, en realidad quizás sólo implique un redireccionamiento de sus inversiones a otras regiones. En la entrevista al responsable de campo de uno de los PS que opera en la región, nos describía el panorama global de la empresa para la cual trabaja: *“digamos la empresa globalmente sigue creciendo porque está haciendo mucha diferencia en lo que es Brasil y Uruguay, pero en Argentina se achicó [...] se achicó en gente y se achicó en hectáreas también”* (E-34: agente de un PS).

Posiblemente, al frenarse el avance sobre fracciones de tierra menos aptas para la agricultura, sumado a la recuperación de algunos lotes por parte de las actividades



ganaderas y la retracción de algunas empresas agrícolas en los últimos años, algunos agentes tengan la sensación que ha disminuido la competencia por el uso del suelo, pero de acuerdo a la información relevada en la mayoría de las entrevistas, la situación no ha cambiado en términos relevantes, al menos respecto a los lotes con capacidad de uso agrícola.

En nuestra región de estudio, la retracción de alguno de los grupos en particular fue rápidamente compensada por el avance de otros PS, con lo cual el escenario aparenta contener a un número considerable de grupos de siembra (de diferentes escalas) provenientes de otras regiones, que presionan por el acceso a los mejores lotes de producción. Más allá de la presencia de estos agentes productivos (PS), el panorama agrario incluye a un estrato de empresas agrícolas externas y locales, que lograron reposicionarse a partir de la incorporación de esquemas organizativos similares a los *pools*, más acordes a la situación actual de los mercados en el agro.

### **Intensificación de la competencia por el acceso a los lotes agrícolas**

A partir del análisis de la información recabada en las entrevistas, podemos afirmar que la competencia por el acceso a los lotes agrícolas en los partidos de Chascomús y Lezama se ha intensificado de un modo considerable durante los últimos años. En referencia a la cuestión del acceso a los lotes agrícolas, uno de los entrevistados sostenía: *“hoy por hoy en cada, cada nuevo campo que vos querés crecer es porque tenés que sacar a alguien [...] la competencia es cada vez mayor, no? porque [...] todos queremos de alguna manera seguir creciendo este, y siempre algún actor nuevo aparece, y a veces aparecen nuevos esporádicos”* (E-24: titular de una empresa agrícola local LPS).

La presencia de nuevos actores, de gran peso en algunos casos, ha dinamizado el mercado de tierras (principalmente en lo que atañe al precio de los alquileres) en la región. Un profesional que le presta sus servicios a un PS nos comentaba: *“es muy difícil, pero después tenés [...] Molinos [Río de La Plata] que alquiló campos ponele en Belgrano a 18 quintales, que lo teníamos nosotros”* (E-36: profesional que le administra los campos a un PS). En la misma línea el agente de una empresa agrícola local de mediana escala nos comentaba: *“el año pasado hablar de un campo que paguen 16 quintales de soja era un disparate y lo alquilaron [...] pagaron 16 o 17 quintales de soja que necesitás, el año*

*pasado necesitabas 3.800 kg de soja para salir hecho*” (E-23: agente de una empresa agrícola local LPS).

En referencia a la evolución en el precio de los alquileres en la zona uno de los entrevistados precisaba: *“yo me acuerdo que hace 10 años, hablar de 9 quintales de alquiler de soja un campo agrícola era guau una locura, hoy 9 quintales valen los lotes marginales, o sea que estamos hablando que han subido arriba del 60% los alquileres”* (E-24: titular de una empresa agrícola local LPS).

Más allá de los valores mencionados más arriba (16, 17 o 18 quintales de soja por hectárea) en la mayoría de los casos los alquileres agrícolas en ambos partidos rondan un número más bajo, entre los 8 y 14 quintales de soja por hectárea dependiendo de la aptitud del suelo. Igualmente de acuerdo a los testimonios de los entrevistados estos valores resultan demasiado elevados para la región.

Hernández *et al.* (2013) a partir del análisis de la dinámica agrícola en otras regiones productivas también encontraron un incremento en la presión sobre el mercado de tierra en los últimos años. Las autoras indican que ese fenómeno tuvo consecuencias sobre la modalidad de las transacciones inmobiliarias, las cuales pasaron de alquileres que se pagaban con un porcentaje de la producción establecido de antemano al finalizar la cosecha (*aparcería*<sup>12</sup>), a una modalidad en que el precio se fija de manera independiente al de la producción, también es establecido de antemano y el pago se concreta generalmente al inicio de la campaña agrícola o en varias cuotas durante su desarrollo.

En la misma línea Craviotti y Palacios (2013) en su trabajo sobre la región del noreste de la provincia de Buenos Aires señalan el papel que juegan los PS y productores empresariales locales, que toman mayores porciones de tierra para cultivos extensivos, en el incremento de los precios de la tierra y por ende en el valor de los contratos de arrendamiento. Asimismo agregan que tal situación impacta sobre el estrato de productores familiares, que debido a su falta de liquidez se les dificulta el acceso a tierras de buena calidad y además se ven obligados a financiar parte del valor del arrendamiento hasta el momento en que venden la cosecha: *“mientras que los pools pagan al contado y por adelantado”* (Craviotti y Palacios, 2013: 265).

---

<sup>12</sup> En nuestro trabajo de campo los entrevistados nombraban a este tipo de modalidad como contratos o arreglos de *aparcería*.

En nuestra investigación encontramos que la mayoría de las empresas agrícolas combina diferentes modalidades respecto al pago de los alquileres que incluyen desde el arreglo tradicional de *aparcería*, hasta arreglos a precio fijo en quintales de soja y pago por adelantado. No obstante, en los últimos años la tendencia marca que los propietarios de los campos exigen cada vez con mayor presión la segunda modalidad (admitiendo en general el pago en cuotas), y que más allá de casos particulares, resulta muy difícil que acepten contratos de *aparcería*. Asimismo la duración de los contratos comprende desde un año hasta tres campañas, pero la tendencia avanza hacia el incremento en proporción de los contratos anuales.

Además de los aspectos señalados, debemos mencionar que la suba en el precio de los alquileres es una expresión de la tendencia general (fenómeno de mayor amplitud) de valorización de la tierra en la región pampeana, tanto en regiones netamente agrícolas así como también en zonas marginales para el cultivo de granos. A continuación aportamos información sobre el proceso de incremento en el valor de las tierras rurales en tres partidos de la Cuenca Deprimida del Salado.

Tabla N°4. Evolución del precio de la tierra en algunos partidos de la cuenca del Salado (U\$/ha)

	Chascomús	Gral. Belgrano	Dolores
<b>2002</b>	800 – 1500	300 – 450	250 – 350
<b>2003</b>	900 – 1800	450 – 700	450 – 550
<b>2004</b>	1000 – 2000	550 – 900	550 – 700
<b>2005</b>	1000 – 2200	650 – 900	600 – 800
<b>2006</b>	1500 – 3500	850 – 1200	850 – 1100
<b>2009</b>	3500 – 6000		1450 – 1700
<b>2010</b>	4000 – 8000		1500 – 1800
<b>2013</b>	4500 – 7500	2600 – 3000	2300 – 2800

Fuente: elaboración propia en base a la información provista por la revista Márgenes Agropecuarios.

### **La disputa por la renta de la tierra entre las fracciones del capital agrario: Ganadores y perdedores**

El acceso al negocio agropecuario y la posibilidad de éxito en el mismo, estarían determinados principalmente por dos cuestiones centrales, el acceso al financiamiento para poner en producción determinada porción de tierra y el *know how* de las empresas. No obstante, el primer aspecto tendría mayor relevancia que el segundo dado que constituye el

factor limitante del negocio. En este sentido, los grandes arrendatarios capitalistas, al contar con una capacidad financiera superior y una gran dispersión del riesgo debido a la escala de producción que manejan, cuentan con la posibilidad de asumir menores niveles en sus resultados económicos en comparación con sus competidores, situación que los vuelve más competitivos en la disputa por el acceso a la tierra en general, y a los mejores lotes en particular. De este modo la gran diferencia de estos agentes se refleja, por las razones antes señaladas, en la capacidad de superficie a tomar en alquiler, independientemente de la que hayan tomado en una campaña puntual.

Al respecto, un rasgo específico de los PS es que cobran a sus inversores la administración por cada hectárea operada, más allá del resultado económico obtenido en cada año particular. Esto explica en parte que estén dispuestos a correr mayores riesgos pagando en algunos casos valores de alquiler desproporcionados en relación al potencial de rendimiento de los lotes en un año normal, es decir que estarían trabajando prácticamente al límite. Otra de las características de estos agentes, es la propensión a disminuir los costos fijos y estructura de operaciones, no sólo a partir de la tercerización de labores (fenómeno ampliamente conocido), sino también del propio manejo o gestión de los lotes. En este sentido un profesional que le administra los lotes a un PS nos detallaba el cambio en su vínculo laboral con la empresa en el último año, pasando de una relación laboral formal hacia una situación más “flexible”:

Ahora nosotros en vez de estar en relación de dependencia de ellos, digamos en vez de estar como empleados, directamente le administramos los campos a ellos, nosotros le cobramos 35 dólares por hectárea [...] nosotros ponemos la camioneta, el gasoil, lo ponemos nosotros [...] eso cambió a partir de este año, el año pasado nos pagaban un sueldo, y los tipos digamos nos pagaban el sueldo más nos daban la camioneta y todos los viáticos (E-36: profesional que le administra los campos a un PS).

En cuanto al segundo punto, referido al *know how* de las empresas, la situación podría ser diferente en relación al tipo de agente que presenta mayores ventajas. En este sentido, las empresas agrícolas locales LPS con estructuras más pequeñas y ágiles, parecieran sacar provecho de tales características. En este tipo de empresas los gerenciadore y operadores se encuentran encima del negocio a diario, lo cual les permite tener más plasticidad en sus decisiones. La situación de los grandes grupos es diferente, en ellos los gerenciadore no

están en el día a día del negocio, sino que cuentan con operadores “*locales*”<sup>13</sup> que generalmente trabajan con protocolos de producción.

A simple vista pareciera que los agentes socioproductivos que podemos nuclear bajo la figura de PS, que comprende firmas de diverso tamaño, las EAE y un grupo de empresas agrícolas locales, se presentan como actores más dinámicos y por lo tanto capaces de apropiarse de mayores porciones de la renta y la ganancia del sector agropecuario en el territorio analizado. No obstante, otro de los agentes socioeconómicos del agro, que hemos definido como CLT, presentarían una situación intermedia, que por momentos logran apropiarse de elevados niveles de ganancia, y por momentos afrontarían serias complicaciones para mantener su escala de trabajo.

Al respecto, un chacarero local nos comentaba sobre la dificultad que implica competir con los PS para poder acceder a escalas adecuadas de trabajo:

Un pequeño productor como en el caso mío, no se puede competir, tenés posibilidad por otro lado, porque bueno la forma de trabajar; cierta relación con algún propietario, pero la forma en que trabajan los pooles de siembra [...] con la capacidad financiera que tienen ellos y, así que es difícil competir con lo que pagan ellos en el caso de los campos [...] y el tema está difícil, o sea se te achica el área de siembra, vos querés, no es tan sencillo andar, en el caso de uno, este decir tener lo óptimo que debe ser alrededor de 1.000 hectáreas, te cuesta (E-25: CLT).

Asimismo, el entrevistado afirmaba que muchos chacareros deben prestar servicios a terceros para poder permanecer en la actividad: “*por ahí te ves con la necesidad de teniendo tiempo de salir a hacer servicios [...] muchos de los pequeños productores que hacen qué se yo alrededor de 1.000 hectáreas, mil y pico, 2.000 alguno en general, también venden servicios afuera*” (E-25: CLT).

Claramente en la pulseada por la renta agraria los PCL resultan perjudicados. Estos agentes acceden a ingresos que en general les permiten únicamente reproducir su fuerza de trabajo y mantener su capital, para lo cual deben ir renovando (aunque sea en forma gradual) su parque de maquinarias, o de lo contrario podrían quedar prácticamente expulsados del mercado de servicios agrícolas.

---

<sup>13</sup> Cabe aclarar que los operadores de estas empresas tienen a cargo una zona, que puede abarcar varios partidos, y en general no son originarios de la región o al menos no es una condición para ser contratados por los grandes grupos de siembra.

Al tratarse de una región donde la agricultura no es la actividad predominante, la competencia con contratistas externos disminuye en términos relativos. Sin embargo, esto no logra revertir la tendencia general que parece ir en otra dirección, lo cual implica que el sector de los PCL de labores vaya quedando relegado del negocio, accediendo únicamente a trabajos puntuales y ocasionales, generalmente en pequeñas parcelas de los estratos inferiores de la producción o ante la ocurrencia de imprevistos de sus competidores. Estos hechos contribuyen a que el sector de empresas contratistas aparezca como uno de los agentes más subordinados dentro de las diferentes fracciones del capital agrario.

Una situación particular que vale la pena indagar es el tipo de vínculo que suelen establecer las empresas prestadoras de servicios agrícolas con los PS. En muchas oportunidades el tipo de relación establecida implica un grado de condicionamiento importante por parte de los grandes grupos de siembra sobre las empresas contratistas, debido a que aquellos cuentan con diferentes mecanismos que permiten obtener innumerables beneficios en la capacidad de negociación, lo cual genera que el estrato de empresas contratistas aparezca como actor subordinado dentro de las diferentes fracciones del capital agrario. Al respecto, un chacarero local nos relataba:

Generalmente el servicio el pool de siembra te paga el piso, o sea que está trabajando con valores que acá tampoco se puede competir, porque te viene gente de afuera prácticamente te diría por el costo [...] eso es dañino, porque te encontrás que se te destruye el equipo y te descapitalizas, eso ocurre, el que viene de afuera que ya está trabajando con pool les dan mucho volumen, mucho movimiento y trabaja con otros valores (E-25: titular de una empresa agrícola local de pequeña escala).

En la misma línea los titulares de una pequeña empresa agrícola local (CLT) nos relataban cómo algunos chacareros han perdido lotes en manos de los PS y pasan a prestarles servicios agrícolas a estos agentes: “*siguen trabajándole a esos grupos [...] y no se puede alquilar automáticamente mucha plata, para un chacarero chico así no se puede*” (E-39: titulares de una pequeña empresa agrícola local). Asimismo nos mencionaban el tipo de relaciones establecidas entre los PS y algunos contratistas locales: “*acá mi primo les siembra mucho a X [...] ellos [se refiere a un PS] pelean los precios a muerte [...] dice que le tironean mal todos los precios*” (E-39: titulares de una pequeña empresa agrícola local). Muzlera (2011) aborda la cuestión de los vínculos que se establecen entre productores y contratistas de servicios, y las posiciones de vulnerabilidad que enfrenta cada parte. El

autor sostiene que el incremento en la oferta de servicios de maquinaria agrícola de la última década implica que los productores exijan en cada campaña maquinarias más modernas y de mayor potencia. De esta manera, los pequeños contratistas generalmente trabajan para un solo productor, en muchos casos para PS, que les exigen mantener actualizado su parque de maquinarias para asegurarles la contratación. El autor afirma que las empresas contratistas de menor escala<sup>14</sup>: *“terminan perdiendo capacidad de negociación con el productor, acatando las solicitudes de éste como si fuese un empleado, pero corriendo con todos los riesgos”* (Muzlera, 2011: 280).

## CONSIDERACIONES FINALES

Iniciamos esta ponencia con el objetivo central de identificar la diversidad de formas en que se expresan los agronegocios en los partidos de Chascomús y Lezama. Para ello nos proponíamos caracterizar los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos y analizar las disputas que se generan por el uso del territorio.

Las transformaciones a nivel macroeconómico del período post-devaluatorio junto a los cambios tecnológicos en la producción agrícola, implicaron que durante la última década la región de estudio permitiera incorporar nuevas tierras al cultivo de granos. De este modo, comienza a resultar atractiva no solo para las empresas agrícolas locales, sino también para empresas externas, que hasta ese momento no habían demostrado demasiado interés en la zona.

Como consecuencia, se evidencia un incremento de la competencia entre diferentes actividades agropecuarias por el uso del suelo en la región, de modo tal que la agricultura, y centralmente el cultivo de soja, establecen las expectativas de renta, al menos de los mejores lotes. En este sentido, Pierri y Abramovsky (2010: 55) definen a la renta sojera como: *“la ‘reina de las rentas’ en tanto determina las expectativas de renta de toda la tierra (de acuerdo a sus diferentes calidades) en el país”*, y de manera indirecta establece los niveles de ganancia en el resto de las actividades agropecuarias.

Con respecto a los principales agentes socioeconómicos que intervienen en la producción de granos en la región, a simple vista pareciera que los estratos que podemos nuclear bajo

---

<sup>14</sup> El autor especifica que el hecho de que estas empresas representen los estratos más pequeños del universo del contratismo de labores, no implica que cuenten con maquinarias obsoletas o pequeñas.

la figura de PS, las EAE y un grupo de empresas agrícolas locales se presentan como actores más dinámicos y por lo tanto capaces de apropiarse de mayores porciones de la renta y la ganancia del sector agropecuario en el territorio analizado.

En particular, los PS, cuentan con la posibilidad de acceder a innumerables fuentes de financiamiento, lo que se traduce en una capacidad para el pago de arrendamientos elevados y de esta manera poder ganar la pulseada a las medianas y pequeñas empresas agropecuarias locales por el acceso a las mejores tierras.

Al disminuir la inmovilización del capital que implicaría la compra de tierras (al menos gran parte de la superficie puesta en producción), dichos grupos mantienen una altísima agilidad y movilidad de capital, lo que les permite expandirse o achicarse de acuerdo a las coyunturas del negocio agrario. Además, cuentan con la posibilidad de soportar más de una campaña con resultados económicos negativos, hecho que normalmente puede llevar a la quiebra a medianas y pequeñas empresas que operan en el medio, y que se torna una situación mucho más delicada en el caso de los sectores de la producción familiar. Por último, otra de las características de estos agentes es la propensión a disminuir los costos fijos, no sólo a partir de la tercerización de labores (fenómeno ampliamente conocido), sino también del propio manejo o gestión de los lotes, estrategia implementada por algunas de estas firmas en los últimos años.

Otro de los agentes socioeconómicos del agro, que hemos definido como CLT, presentarían una situación intermedia, que por momentos logran apropiarse de elevados niveles de ganancia, y por momentos afrontarían serias complicaciones. No obstante, al menos en la región de estudio, su situación actual aparenta ser muy crítica, ya que presenta serias complicaciones en la competencia con los estratos más dinámicos por el acceso a los lotes, lo cual compromete la posibilidad de mantener su escala de trabajo.

Ciertamente, en la pulseada por la renta agraria los PCL resultan los actores más perjudicados dentro de las fracciones del capital en el agro. Estos agentes acceden a pequeñas porciones de renta, que en general les permiten únicamente reproducir su fuerza de trabajo y mantener su capital, para lo cual deben ir renovando (aunque sea en forma gradual) su parque de maquinarias, de lo contrario quedarían prácticamente expulsados del mercado de servicios agrícolas.



En síntesis las nuevas reglas de juego han implicado la llegada de agentes externos, la consolidación de actores locales que se reconvierten y la subordinación de otros sectores. En la disputa por el uso de la tierra, claramente los estratos de la pequeña producción resultan perjudicados, debiendo afrontar una situación crítica para persistir en la actividad.

## BIBLIOGRAFÍA

- AZCUY AMEGHINO, Eduardo. 2007. “‘Pruebe a nombrar de memoria cinco empresas que estén explotando campos...’ Propiedad y renta de la tierra en Argentina a comienzos del siglo XXI”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 26 y 27. Buenos Aires: CIEA, pp. 123-140.
- BARSKY, Osvaldo y DÁVILA, Mabel. *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana, 346 p. 2009.
- BISANG, Roberto; ANLLÓ, Guillermo y CAMPI, Mercedes. 2008. “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, vol. 48, N° 190-191. Buenos Aires: IDES, pp. 165-205.
- CRAVIOTTI, Clara. 2007. “Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino”. *Revista de la CEPAL*, N° 92, pp. 163-174.
- CRAVIOTTI, Clara y PALACIOS, Paula. 2013. “Estrategias de productores familiares en contextos socio-productivos adversos: La fruticultura familiar en el noreste de la provincia de Buenos Aires, Argentina”. *Trabajo y Sociedad*, N° 20. Santiago del Estero, pp. 259-279. ISSN 1514-6871.
- FERNÁNDEZ, Diego. 2010. “Análisis de los límites que propone una ley de arrendamientos a la concentración económica en la región pampeana”. *Documentos del CIEA*, N° 5. Buenos Aires: CIEA, pp. 45-71.
- GARCÍA, Ariel; GARCÍA, Liliana; RODRÍGUEZ, Esteban y ROFMAN, Alejandro. 2008. “Los dos ‘campos’ argentinos. Estudio de las relaciones asimétricas y diseño de estrategias para el desarrollo rural”. *Actas de las II Jornadas de Investigadores en Economías Regionales*, CEUR-UNICEN. Tandil.
- GRAZIANO DA SILVA, José. 1994. “Complejos agroindustriales y otros complejos”. *Agricultura y Sociedad*, N° 72, julio-septiembre, pp. 205-240.
- HERNÁNDEZ, Valeria. 2009. “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”. En: GRAS, Carla y HERNÁNDEZ, Valeria (Coord.). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Editorial Biblos, pp. 39-64.
- HERNÁNDEZ, Valeria; FOSSA RIGLOS, María Florencia y MUZI, María Eugenia. 2013. “Agrociudades pampeanas: usos del territorio”. En: GRAS, Carla y HERNÁNDEZ, Valeria. (coord.). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Ed. Biblos, pp. 123-149.
- MURMIS, Miguel. 1998. “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”. En: GIARRACCA, Norma y CLOQUELL, Silvia (Comp.). *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*. Buenos Aires: CLACSO, Editorial La Colmena, pp. 205-248.
- MURMIS, Miguel y MURMIS, María Rosa. 2012. “El caso de Argentina”. En: SOTO BAQUERO, Fernando y GÓMEZ, Sergio. *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Ed. FAO, pp. 15-57.
- MUZLERA, José. 2011. “Agricultura familiar y contratismo de maquinaria agrícola a comienzos del siglo”. En: LÓPEZ CASTRO, Natalia y PRIVIDERA, Guido. *Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. Buenos Aires: Ed. CICCUS, pp. 265-285.
- PIERRI, José y ABRAMOVSKY, Marcelo. 2010. “Consideraciones sobre la inserción internacional del complejo sojero: ¿una economía de enclave ‘sui generis’ del siglo XXI?”. *Documentos del CIEA*, N° 6. Buenos Aires: CIEA, pp. 31-63.
- POSADA, Marcelo; MARTÍNEZ DE IBARRETA, Mariano; PUCCIARELLI, Pablo. 1996. “Agroindustria y cambio tecnológico. Elementos para su análisis en América latina”. *Problemas del Desarrollo*, vol. 27, N° 105. México: UNAM, pp. 81-105.
- POSADA, Marcelo y MARTÍNEZ DE IBARRETA, Mariano. 1998. “Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana”. *Realidad Económica*, N° 153. Buenos Aires: IADE, pp. 112-135.
- REARTE, Daniel. 2010. *Situación actual y prospectiva de la producción de carne vacuna*. Programa Nacional de Carnes. INTA. 26 p.
- TEUBAL, Miguel. 2002. “Globalización y Nueva Ruralidad en América Latina”. En: GIARRACA, Norma (Comp.). *¿Nueva Ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, pp. 45-65.
- VILLULLA, Juan Manuel y AMARILLA, Cristian. 2011. “¿Qué es un contratista? Una síntesis crítica para un intento de caracterización social”. *Actas de las VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCE-UBA. Buenos Aires, Noviembre de 2011. En CD.