

Transformaciones productivas y perfiles sociales en la región pampeana a partir de un estudio comparativo.^{1*}

Hernández Valeria (IRD)
Fossa Riglos María Florencia (UBA)
Muzi María Eugenia (UBA)

Resumen: Las transformaciones generadas por el proceso de globalización en la región pampeana han dado lugar a diversas reconfiguraciones del territorio tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Desde una perspectiva antropológica hemos estudiado dichas transformaciones tal como ellas se expresan en dos agrocidades de la zona pampeana: San Justo, ubicada en el centro-norte de Santa Fe, y Junín, en el centro-norte de Buenos Aires. En este trabajo presentamos los resultados preliminares relativos al cambio en el uso y tenencia de la tierra y avanzamos sobre la caracterización tres actores centrales del escenario local -las cooperativas, los productores y los rentistas-, subrayando algunos puntos sustantivos en cuanto a las formas de anclaje territorial de cada uno de ellos.

Palabras clave: Agrocidad, ruralidad globalizada, modelo de desarrollo, territorio.

Summary: Changes in the Pampa's region prompted by the globalization process have led to diverse quantitative and qualitative territorial reconfigurations. Under an anthropological perspective, we have studied those changes as they express in two agrocities in the Pampa's area: San Justo, situated in the north center of Santa Fe Province, and Junín, located in the northwest of Buenos Aires Province. In this work we will report the preliminary results connected to land use as well as land tenure changes. We

¹ La investigación que condujo a estos resultados ha recibido fondos del 7 Programa Marco de la Comunidad Europea (FP7/2007-2013) bajo el Acuerdo de Fondos N° 212492 (CLARIS LPB. A Europe-South America Network for Climate Change Assessment and Impact Studies in La Plata Basin) y de la Agence Nationale de la Recherche en el marco del programa INTERRA con la referencia ANR-09-STRA- 04 y del programa PICREVAT, ANR-08-VULN-008.

* Artículo aceptado en Diciembre 2012 para su publicación en Revista *Archivos Rurales*, Universidad Nacional de Quilmes (UNQUI), en prensa.

will also advance on the characterization of three main actors of the local scenario –the cooperatives, the farmers and the renters- highlighting some substantive points related to their territorial anchorage.

Key words: Agrocitcity, globalized rurality, development model, territory.

Introducción

La competitividad del campo argentino contemporáneo parece hoy un dato de la realidad que una buena parte de los observadores está dispuesta a asumir sin discusión, e incluso a defender activamente². Desde otra perspectiva, la forma de producción agrícola que dio por resultado dicha competitividad es criticada severamente por los efectos devastadores sobre variables como la medioambiental y la social³. En este sentido, existe un debate en torno a ciertos factores y dimensiones implicados en el modo de producción agrícola actual, nada desdeñables a la hora de reflexionar sobre el/los modelo/s de desarrollo deseables para la Argentina. Más o menos explícitamente, con gran visibilidad mediática o por canales subterráneos, lo cierto es que esta serie de controversias se focalizan en algunos nudos aún problemáticos: la capacidad que dicho modelo tiene (o no) para generar empleos, dinamizar el resto de la economía, permitir una distribución equitativa de la renta agrícola, desarrollar el espacio social local, garantizar el crecimiento del PBI, asegurar la inserción del país en el comercio internacional,

² Centralmente, se trata de economistas, agrónomos, politólogos que convergen a la hora de evaluar positivamente el modelo de desarrollo basado en la producción por contrato (básicamente de soja). Ver Regúnaga Marcelo, Fernández Sandra, Opacak Germán, “El impacto de los cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina”, Programa de Agronegocios y Alimentos, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires: 2003; Trigo Eduardo y Cap Eugenio. “Diez Años de Cultivos Genéticamente Modificados en la Agricultura Argentina”, presentación en *Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología (Argenbio)*, Buenos Aires: 2006; Bisang Roberto, Anlló Guillermo, Campi Mercedes, “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”, *Desarrollo Económico*. Buenos Aires: Julio-Diciembre 2008, Vol. 48, N° 190-191; Villela Fernando, Senesi Sebastian., Dulce Evangelina, Pérez San Martín Raúl y Daziano Marcos. “El sistema de agronegocios de la soja en la Argentina, su cadena y prospectiva al 2020”. Bayer, Acsoja, Programa de agronegocios y alimentos, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires: 2009.

³ Ver para un análisis de los efectos medioambientales: Pengue Walter. (comp.). *La apropiación y el saqueo de la naturaleza*. Buenos Aires: Editorial Lugar, 2008; Souza Casadinho Rubén J. “La agroecología bases científicas, historia local y estrategias productivas en la construcción de un espacio de desarrollo integral, ético y humano”, ponencia presentada en el Ier. Seminario internacional Actividad agropecuaria y desarrollo sustentable: que nuevos paradigmas para una agricultura “agroecológica”? Buenos Aires, 2011, 31 de marzo-1ro abril.

Desde diferentes perspectivas de los efectos sociales y políticos ver: Giarracca, Norma (Comp.). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, 2001; Teubal Miguel. “Soja transgénica y crisis del modelo agroalimentario argentino” en *Realidad Económica*. Buenos Aires: 2003, N° 196, pp 52-74; Gras, Carla y Hernández Valeria. (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los Agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009; Cittadini Roberto. “La agroecología, limitaciones y potencialidades de un paradigma subordinado. El rol del pro-huerta en Argentina”, ponencia presentada en el Ier. Seminario internacional actividad agropecuaria y desarrollo sustentable: que nuevos paradigmas para una agricultura “agroecológica”? Buenos Aires: 2011, 31 de marzo-1ro abril.

alimentar a las nuevas generaciones de seres humanos, que en el horizonte de 2050 se prevé llegarán a totalizar unos 9000 millones.

Si atendemos los argumentos de quienes motorizaron el cambio hacia el “modelo agrícola de fin de siglo”⁴, se habla con fórmulas como “la segunda revolución de las pampas”, “cambio de paradigma”, “nuevas mentalidades”, aludiendo de esta manera al carácter radical de la transformación vivida por el sector agrorural. Por falta de espacio no podremos entrar en discusión sobre esta caracterización pero, en cambio, sí queremos subrayar que las condiciones del capitalismo globalizado imperantes en los 90 propulsaron, sin duda, un modelo del negocio agrícola con rasgos bien novedosos para una franja no menor de los actores agropecuarios en aquél momento en actividad. Llamado por comodidad el modelo de *agronegocio* o *agribusiness*⁵, esta nueva forma de entender la producción agropecuaria estuvo estrechamente ligada a los cánones de la *economía basada en el conocimiento*⁶ que orientó la expansión del capitalismo en los últimos treinta años⁷. Esta lógica macroeconómica afectó de diversas maneras las regiones del mundo y, en cada región, las actividades económicas específicas. En la Argentina de la convertibilidad y, posteriormente, la del default, los efectos de la

⁴ Estos protagonistas se encuentran tanto dentro del sector agropecuario (empresarios, dirigentes institucionales, profesionales) como fuera de sector (periodistas, políticos, académicos).

⁵ Entendemos que el modelo de negocio agrícola actualmente hegemónico en el agro argentino no responde al sistema ideal de la teoría elaborada a fines de los 50 en Estados Unidos por David y Goldman (*A Concept in Agribusiness*. Division of Research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957), ya que ella tiene como meta la producción de *specialities*, siendo que en la Argentina se producen fundamentalmente *commodities*. La misma fue adaptada localmente en los años 90 (Ordoñez, Héctor Y Nichols John. “*Caso Los Grobo*”, Buenos Aires: Universidad De Buenos Aires - Universidad De Texas, 2003; Ordoñez, Héctor, “NENA. Nueva economía y negocios agroalimentarios”, Programa de Agronegocios y Alimentos, Facultad de Agronomía, UBA, Maestría en Agronegocios y Alimentos. Buenos Aires, 2000), siendo difundida por entidades técnicas del sector (como AAPRESID, AACREA), institutos académicos (INTA, IICA, FAUBA) y agencias para el desarrollo (CEPAL, BID). Por comodidad en este artículo nos referiremos al modelo socio-productivo ya sea con la noción de *modelo agribusiness* o de *modelo de ruralidad globalizada*, aunque no sean estrictamente equivalentes en términos conceptuales ni teóricos (para este detalle ver: Hernández, Valeria. “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”. En: Gras Carla y Hernández Valeria (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009a, pp. 39-64; Hernández, Valeria. “El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. Buenos Aires: 2007b, Vol. 47, Nº187. pp: 331-365).

⁶ Dosi, Giovanni. “The contribution of economic theory to the understanding of a knowledge-based economy”. In: OCDE, *Employment and Growth in the Knowledge-based Economy*. Paris: OCDE Publications, 1996, pp. 81-92.

⁷ Chesnais Françoise. « Rappports de propriété et formes de captation du « cognitif » au bénéfice du capitalisme financier ». En Vercellone C. (éd.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris: La Dispute, 2003 ; Jappe Anselm. *Les aventures de la marchandise. Pour une nouvelle critique de la valeur*, Paris : Denoël, 2003.

globalización se hicieron patentes en todos los espacios de la vida nacional. El sector agropecuario no fue una excepción. Miles de familias rurales se vieron afectadas por la nueva matriz de *ruralidad globalizada*⁸, transformando radicalmente las coordenadas espacio-temporales de su cotidianeidad. Esta franja social de la estructura agraria tuvo que reorientar sus competencias para adecuarse al nuevo esquema global, o bien cambiar de sector de actividad, de lugar de residencia, de organización familiar, etc.⁹. Como consecuencia de esta reconfiguración, el Censo Nacional Agropecuario de 2002 arrojó resultados que, al compararlos con el de 1988, subrayaron la contundencia de los procesos en curso durante los 90 (agriculturización, concentración de la producción, tercerización de los servicios, etc.). En efecto, tal como mostramos en otra parte¹⁰, entre 1988 y 2002, disminuyó en 21% el número total de explotaciones agropecuarias, el tamaño medio de las mismas aumentó en un 25% (587 hectáreas) y la concentración llevó a que el 0,9% del total de explotaciones controlase casi el 36% de la tierra en producción. Los cambios en las formas de acceso a la tierra también fueron significativos para ese período: se dio un aumento del 52% en *la cantidad total de tierras bajo arriendo*, fundamentalmente a expensas de la forma propiedad. Un comportamiento similar tuvieron las explotaciones que combinaban propiedad y arrendamiento de la tierra: aumentaron un 7,5%.

La globalización del espacio rural argentino fue procesual e implicó varias dimensiones articuladas¹¹, siendo las principales: la agriculturización, la *commoditización*, la concentración productiva, la financiarización y la tercerización de los servicios. Como resultado, la actividad

⁸ Hernández, Valeria. « Entrepreneurs ‘sans terre’ et ‘pasteurs de la connaissance’: Une nouvelle bourgeoisie rurale? ». En Hernández Valeria, Ould-Ahmed Pépita., PAPAIL Jean. et Phélinas Pascale. (Eds). *Turbulences monétaires et sociales*, París: L'Harmattan, 2007a, pp.209-258 ; y Hernández, 2007b, op.cit.

⁹ Gras, Carla y Hernández, Valeria. “Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino”, *Revista mexicana de sociología*, México: 2008, n°2, pp. 227-259; Gras y Hernández, 2009b op.cit; Gras C. y Hernández V. “Renta, conocimiento e identidad. El estatus de la tierra en el nuevo modelo y las disputas por sus funciones”, en: Hernández V. (compiladora), *Trabajo, conflictos y dinero en un mundo globalizado*, Editorial Biblos, Bs As., 2010, pp. 227-258.

¹⁰ Gras C. y Hernández V. “El fenómeno sojero en perspectiva: Dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agro-rural en Argentina”, en Gras C. y Hernández V. A. (édit), *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Editorial Biblos, Bs. As.:2009b, pp. 15-38.

¹¹ Por no constituir el centro de este artículo, no podremos profundizar aquí en el análisis de cada uno de estos procesos (para este tema ver: Hernández Valeria. « Agribusiness, système financier et action politique en Argentine », in *La crise vue d'ailleurs* », en Phélinas Pascale et Selim Monique (sous la direction de), *La crise vue d'ailleurs*, Paris , 2010. L'Harmattan, pp. 105-139 ; Hernandez Valeria et Goulet Frédéric. « Vers un modèle de développement et d'identités professionnelles agricoles globalisés ? Dynamiques d'innovation autour du semis direct en Argentine et en France. », *Revue Tiers Monde*, Paris : 2011, n°207, pp : 115-132).

agrícola, en adelante la principal ocupación de los suelos tuvo un cultivo estrella, la soja transgénica (de allí que se hable de “sojización” o de “modelo sojero”), una figura social de referencia, el empresario innovador, y como estructura organizacional emblemática, la empresa-red.

En este contexto de transformaciones radicales, un desafío importante para nuestro proyecto interpretativo consiste en conservar, en todo momento, la capacidad de estudiar *a la vez* los aspectos materiales y simbólicos puestos en juego en cada una de las dimensiones del territorio estudiado. Por ejemplo, nos interesa comprender quién hace qué y cómo con la tierra en tal o cual agrociudad¹², pero también entender cómo significan los actores los usos productivos del suelo, las fronteras que reconocen para su experticia, las identidades individuales y colectivas que los cobijan, en fin, las formas de anclarse en el territorio tanto a nivel económico, social como político. En efecto, partimos de la idea según la cual las dinámicas impuestas al sector agrorural por la globalización del capitalismo fueron conjugadas por los actores, con modos específicos de apropiación en función de los contextos locales, reterritorializándolas con cadencias específicas y propias. Son, precisamente, estas formas reterritorializadas del modelo global del agribusiness las que nos interesa indagar desde nuestra perspectiva antropológica.

Para ello, en el marco de un proyecto de investigación multidisciplinario que inició sus estudios en 2008¹³, se eligieron tres agrociudades, cuyas características agronómicas y socio-históricas son bien contrastantes: Balcarce, al sudeste de la provincia de Buenos Aires; San Justo, en el centro-norte de la provincia de Santa Fe; y Junín, al noroeste de la provincia de Buenos Aires.

¹² Consideramos la *agrociudad* como la unidad compuesta por la ciudad de referencia y por el espacio rural que la rodea y sobre el cual ella gravita organizativamente. Estas ciudades, de 5.000 a 35.000 habitantes aproximadamente, son los centros a los cuales se articula la actividad agropecuaria tanto como el resto de los sectores productivos y de servicios (industriales, administrativos, judiciales, etc.) que organizan la dinámica del territorio.

¹³ El equipo a cargo de este proyecto estuvo integrado por los investigadores Valeria Hernández (antropóloga, coordinadora y responsable científica del grupo de trabajo en el marco del Proyecto Europeo CLARIS LPB y del proyecto ANR Picrevat), Christophe Albaladejo (geógrafo, coordinador y responsable científico del grupo de trabajo en el marco del Proyecto ANR Interra), Julio Elverdín (ingeniero agrónomo, director argentino del laboratorio Agriterris), Susana Grosso (ingeniera agrónoma), Mirna Mosciaro (economista) Pascale Phélinas (economista), Hernán Urcola (ingeniero agrónomo y economista), y tres estudiantes-becarios, Diego Taraborrelli (estudiante de Ciencias políticas en la UNGS), Eugenia Muzi (estudiante de Ciencias antropológicas en la UBA) y Florencia Fossa Riglos (estudiante de Ciencias antropológicas en la UBA). En cada agrociudad se constituyó un núcleo de trabajo que se hizo cargo del estudio en profundidad de los actores y dinámicas locales, al tiempo que, periódicamente, se organizaron reuniones plenarios, cuyo objetivo fue trabajar la dimensión comparativa (sobre los resultados obtenidos en cada agrociudad), tanto a nivel metodológico como analítico.

En este trabajo sólo abordaremos las dos últimas agrociudades sobre las que se desarrolló un trabajo de campo de tipo antropológico.

Luego de un periodo de trabajo exploratorio y de puesta a punto del marco metodológico a utilizar en ambas agrociudades, a comienzos de 2009, se dio inicio al trabajo de campo *in situ*, constituyéndose un subgrupo de trabajo que tuvo a cargo el estudio en cada territorio. En Junín¹⁴, estuvimos presentes de manera cotidiana durante casi dos años (2009 y 2010) y en San Justo¹⁵, se totalizó una estadía de un poco más de un año (2009 y mitad de 2010). La coordinadora del proyecto junto con el/la estudiante que luego fijó su residencia en el lugar de manera permanente, “abrieron” el terreno etnográfico en cada sitio, instalándose en cada agrociudad y contactando conjuntamente a las autoridades políticas, a las instituciones y a los referentes sociales locales. En esos primeros contactos, se presentaron los objetivos de la estadía y se establecieron los “contratos fundacionales” a partir de los cuales se encausó el trabajo posterior. Con la presencia prolongada, la implicación de los actores locales en el curso de la investigación se fue desplegando, haciéndose efectiva a través de las entrevistas, la participación en eventos locales y la cotidianeidad compartida en el pueblo. A comienzos de 2011, se inauguró una modalidad de presencia intermitente, en función de las actividades de investigación planificadas. En ese marco, se realizaron talleres con los productores e instituciones locales; se administraron encuestas temáticas para profundizar determinados aspectos de la investigación (vulnerabilidades al factor climático, empleo, transacción de tierras, educación, etc.); se participó en reuniones, seminarios, ferias y otros eventos organizados por los actores locales.

La dinámica y objetivos del trabajo de campo en cada sitio estuvieron, desde un principio, orientados por un marco teórico-metodológico común, lo cual aseguró la comparabilidad de los datos y la convergencia del análisis posterior. Orientamos la mirada al conjunto de la sociedad local, con un énfasis particular sobre el sector agropecuario, sus instituciones, actores, espacios de injerencias, etc., con el fin de estudiar las formas concretas en que se expresa la

¹⁴ El partido de Junín abarca 226337 ha. con una población de 88.664 habitantes, correspondiendo a la zona rural 2.798 (CNPYV; 2001). El trabajo de relevamiento lo realizamos en la mitad norte y noreste del partido abarcando unas 110000 ha. aproximadamente, siendo los suelos más aptos del partido para la explotación agrícola.

¹⁵ El departamento de San Justo tiene un total de 557.500 has, y una población de 40.379 habitantes, de los cuales 5.302 pertenecen a la zona rural. Nuestro trabajo de campo se efectuó en tres distritos político-administrativos que constituyen el núcleo agrícola del departamento San Justo, a saber: San Justo, San Bernardo y Angeloni, los cuales abarcan una superficie total de 116.800 ha, y una población de 22.364 habitantes (CNPYV 2001).

reterritorialización de las lógicas globales del agribusiness. Focalizamos en las prácticas productivas inauguradas con la incorporación de nuevas tecnologías (no sólo la biotecnología, con la soja transgénica como primer cultivo, sino que también nos referimos a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, al management, etc.) y en la división social del trabajo dentro del sector y fuera del mismo. Asimismo nos interesamos en las formas de redefinir las fronteras entre los distintos sectores de actividad en las agrociudades y observamos en detalle las identidades individuales y colectivas construidas por los actores de estos territorios, con sus propias dinámicas sociales, imaginarios de referencia y modelos de sociedad deseables. En función de los objetivos del presente artículo, hemos recortado una parte de la investigación desarrollada para presentarla en relación a dos ejes: a) un análisis de uso y tenencia de la tierra y b) una caracterización de tres categorías de actor (las cooperativas, los productores y los rentistas) que aparecen muy fuertemente en la nueva configuración agrorural. Estos ejes serán puestos a jugar en el contexto de las dos agrociudades de la región pampeana estudiadas con el fin de mostrar los procesos compartidos y las especificidades de cada caso.

I. Actualizando la foto de familia: el barrido territorial

Al momento de comenzar esta investigación (mayo 2008), los datos de uso y tenencia de la tierra remontaban al relevamiento del CNA de 2002¹⁶, lo cual representaba un problema pues lo esencial de las transformaciones que buscábamos estudiar había cristalizado con mayor fuerza a partir del 2001, con el cambio de escenario macroeconómico debido al abandono de la convertibilidad, etc. Una de las primeras tareas que se realizó, entonces, al iniciar el trabajo de campo en los territorios (enero y abril de 2009 para San Justo y Junín respectivamente) tuvo como objetivo actualizar aquellos datos del CNA para las variables de uso y tenencia de la tierra. Se utilizó la metodología de “barrido territorial”, una modalidad de relevamiento de datos diseñada por Susana Grosso¹⁷, cuya unidad de análisis es la parcela y no la explotación agropecuaria. La misma consiste, básicamente, en relevar para cada parcela (según mapa catastral) del área seleccionada (un total de 110 mil hectáreas para cada sitio): las referencias del propietario, el productor (que puede o no coincidir con el propietario), la actividad productiva

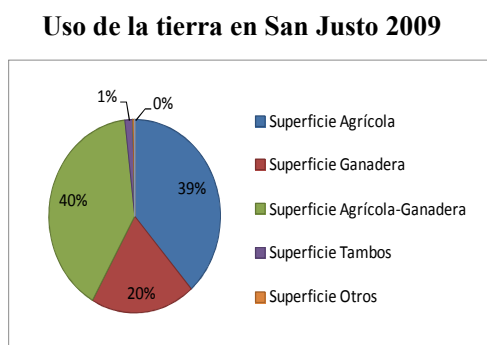
¹⁶ Asimismo los mapas rurales estaban actualizados al año 1987 para San Justo y 2004 para Junín.

¹⁷ Grosso, Susana. “Método de Barrido territorial”, comunicación presentada en el Seminario de trabajo proyecto CLARIS LPB, Univ. De La Plata, Argentina, Buenos Aires: 2008.

que se desarrolla sobre dicha parcela, el tipo de construcción que posee, lugar de residencia del productor y/o propietario. Esta metodología tuvo un doble interés para nuestro proyecto: por un lado nos proporcionó los datos “duros” sobre “quién hace qué con la tierra”. En segundo lugar, a partir de una serie de preguntas banales, por decirlo de algún modo, comenzábamos a tomar contacto con los pobladores, llevándonos a construir los primeros lazos locales. Desde el punto de vista etnográfico, esta trama de relaciones iniciales fueron las puertas de entrada al campo que todo antropólogo necesita para poder establecerse y permanecer en un lugar por un tiempo prolongado. Así, por medio del “barrido” fuimos contactando a las personas referidas como las que “conocían a todo el mundo” (una suerte de “chusmas” locales), con quienes pasamos muchas horas, a veces durante varios días, desmenuzando los mapas catastrales para identificar a cada vecino, pariente y/o conocido del pueblo. En ese recorrer meticulosamente las parcelas con nuestro interlocutor local, iban surgiendo anécdotas, comentarios, visiones de los vecinos, parientes, y en general, del modo en que las tierras pasaban por unos y otros, de una actividad a otra. Todo ese material fue registrado y constituyó una preciosa fuente de comprensión, brindándonos un primer *retrato hablado* de cada uno de los territorios que nos proponíamos conocer en profundidad¹⁸.

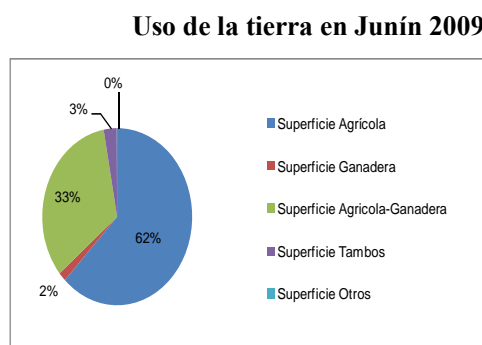
Focalizando en los datos obtenidos durante el barrido territorial, la caracterización de la tenencia y uso del suelo¹⁹ en ambos sitios (expresada en superficie) se traduce de la siguiente manera:

Figura 1:



Fuente: Barrido territorial, elaboración propia.

Figura 2:



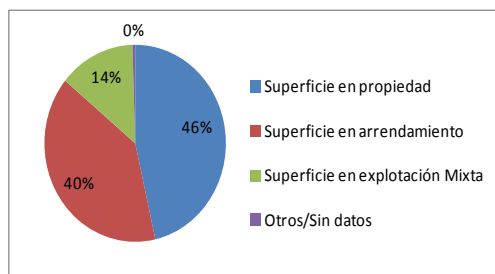
Fuente: Barrido territorial, elaboración propia.

¹⁸ Con el correr del tiempo, en ocasión de nuestra convivencia y participación en eventos del pueblo y sus instituciones, recordáramos algunos de los comentarios realizados por aquellos “chusmas” en nuestros primeros encuentros. Así, gracias a la estadía prolongada que dio profundidad interpretativa a nuestra reflexión, pudimos medir la densidad significativa que contenían aquellos comentarios iniciales.

¹⁹ Denominamos *tenencia mixta* a aquellas parcelas en las cuales una porción del lote es trabajado por el propietario, y cede otra parte del mismo en arrendamiento. Asimismo, denominamos *uso mixto* a los lotes en los que se realiza tanto agricultura como ganadería.

Figura 3:

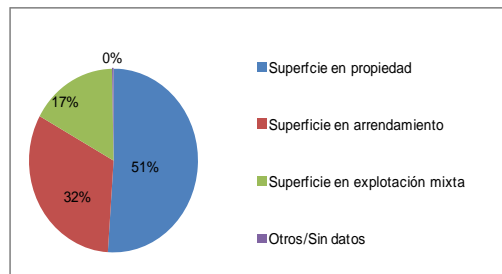
Tenencia de la tierra en San Justo 2009



Fuente: Barrido territorial, elaboración propia.

Figura 4:

Tenencia de la tierra en Junín 2009



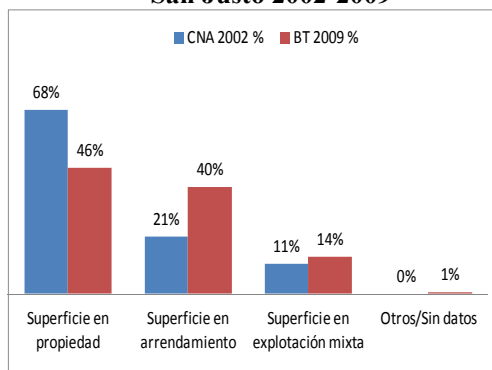
Fuente: Barrido territorial, elaboración propia.

Para tener una pista acerca de la tendencia que estas variables desarrollaron entre 2002 y 2009, contrastamos la fotografía que arrojaba el barrido con la del Censo Nacional Agropecuario (CNA) de 2002²⁰. La tendencia en uso y tenencia de la tierra durante esos años claves para la consolidación del nuevo modo de producción agrícola dio el siguiente cuadro para cada agrocuidad:

²⁰ Presentamos los datos de nuestro relevamiento y los del CNA 2002 en un mismo cuadro para ponerlos en perspectiva mutuamente pero es preciso hacer algunas aclaraciones metodológicas. En primer lugar, los criterios para el relevamiento de los datos fueron diferentes: en el CNA la unidad de relevamiento es la explotación agropecuaria (EAP) y en nuestro *barrido territorial* es el lote/parcela catastral. Teniendo en cuenta esa distinción inicial, si bien en ambos casos se tomaron en cuenta los mismos radios censales y se tomó del CNA la referencia *por superficie* (y no las EAPs), el objetivo del barrido fue actualizar los datos de uso y tenencia de la tierra para ver “quién hace, qué cosa, con el recurso tierra”, razón por la cual se privilegió el área seleccionada para el estudio, circunscribiendo la comparación entre los datos sólo en términos de *superficie* para las distintas formas de tenencia y uso del suelo dentro de los radios censales seleccionados, y no en términos de explotaciones.

Figura 5:

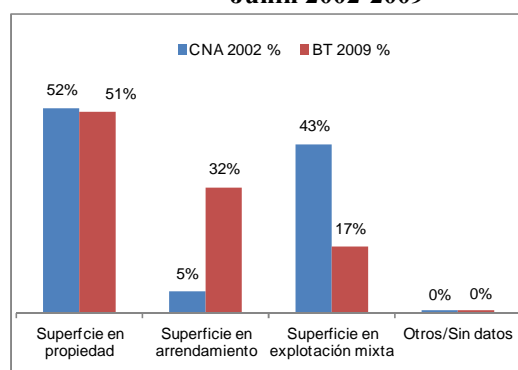
**Comparación tenencia de la tierra
San Justo 2002-2009**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002 y al barrido territorial (2009).

Figura 6:

**Comparación tenencia de la tierra
Junín 2002-2009**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002 y al barrido territorial (2009).

De acuerdo a esta comparación, para la variable *tenencia de la tierra* se observan tres puntos a destacar:

- 1) una disminución diferencial para cada sitio en el porcentaje de hectáreas explotadas por sus propietarios²¹;
- 2) un fuerte incremento en ambos sitios en el porcentaje de hectáreas explotadas bajo la forma arrendamiento²²;
- 3) una tendencia opuesta para cada sitio respecto de la forma de tenencia mixta (explotaciones en las que el propietario trabaja generalmente la ganadería y un arrendatario la agricultura): disminuye fuertemente en Junín (de 42,80% en 2002 a 16,75% en 2009) y aumenta levemente en San Justo (de 11,06% en 2002 a 13,56% en 2009).

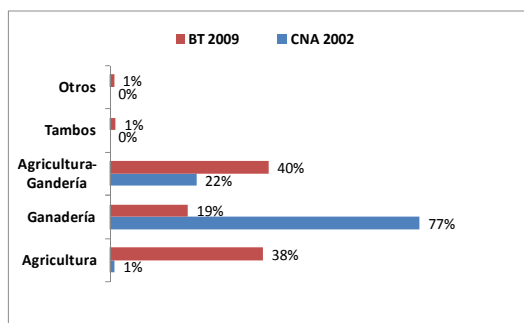
En cuanto a la variable *uso de la tierra* podemos confirmar, en base a la comparación con el CNA de 2002, la tendencia a la agriculturización señalada en la introducción de este trabajo como un proceso general del agro argentino. Yendo a las formas específicas que adoptó dicho proceso en cada territorio, notamos que el cambio se expresó de manera *radical* en el caso de

²¹ En el caso de Junín la disminución observada es mínima (del 52 % en el año 2002 al 51,% en 2009), mientras que en San Justo el cambio fue mucho más pronunciado, decreciendo del 68% en 2002 al 46% en 2009.

²² En Junín se pasa de 5% en 2002 a 32% en 2009 y en San Justo de 21% a 40% respectivamente.

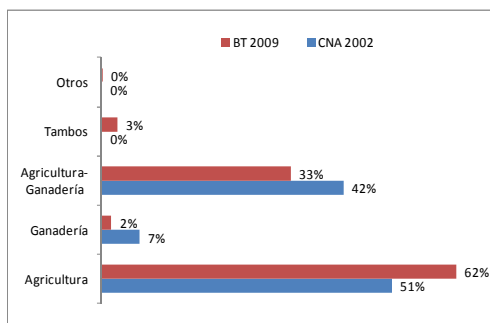
San Justo y más *gradual* en el de Junín. En efecto, en la primera agrociedad, la superficie destinada a la producción agrícola se incrementó de un 1,26% en el 2002, a un 38,2% en el 2009, en detrimento de la superficie ganadera que disminuyó del 77,11% al 19,59% respectivamente (esto es, 57 puntos porcentuales!). Mientras que en Junín, en cambio, el mismo fenómeno de agriculturización tuvo rasgos menos abruptos: la superficie agrícola se incrementó un poco más de 11 puntos porcentuales (de 50,93% en 2002 a 62,19% en 2009) y la ganadera se redujo 5 puntos porcentuales (de 6,61% a 1,72% respectivamente).

Figura 7:
**Comparación uso de la tierra
San Justo (has) 2002-2009**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002 y al barrido territorial (2009).

Figura 8:
**Comparación uso de la tierra
Junín (has) 2002-2009**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CNA 2002 y al barrido territorial (2009).

En base a estas pistas sobre las variaciones en el uso y tenencia de la tierra, organizamos una serie de hipótesis de trabajo para orientar la etapa posterior de la investigación, de tipo más cualitativa: ¿Quiénes fueron los motores del proceso de agriculturización en cada sitio y qué ocupación desarrollaron los que cedieron las tierras en arriendo? ¿Qué hacen con la renta: la reinvierten en el sector, en otras ramas productivas o se dedica al consumo del hogar? ¿Qué estrategias ponen en juego los actores cuya producción se basa en la forma de tenencia que más creció en ambos sitios (esto es, el arrendamiento)? En estas estrategias productivas, ¿existen diferencias ligadas a las coyunturas locales? ¿Cómo se relacionan estas tendencias locales con el proceso de concentración en el uso/producción de la tierra observado a nivel nacional? ¿A qué se debe la variación del porcentaje de explotaciones mixtas en cada sitio? ¿Cómo cada una de las modalidades registradas (arriendo, renta y producción en propiedad) se relaciona con los

planteos productivos, los modos de estar en la agrociudad, implicarse en las instituciones del sector e interactuar con las instancia de la polis (municipio, clubes sociales, etc.)?

Mirando los actores en el territorio: “¿quién hace qué, cómo y para qué?”

Tal como se ha mostrado en diversos estudios sobre el espacio rural contemporáneo²³, los cambios que se advierten en toda la geografía, núcleo o marginal, están vinculados a la profunda transformación del modelo productivo que se dio de la mano de la adopción de la siembra directa, el paquete soja/glifosato para la exportación de granos a gran escala y la *manegarialización* de las explotaciones agropecuarias. En los casos Junín y San Justo, esta tendencia general se confirma. Observamos además algunas cuestiones interesantes en cuanto a las modalidades específicas que dicha tendencia asume en cada agrociudad en particular. Por ejemplo, notamos que el incremento de la superficie agrícola-ganadera en San Justo se debe a una estrategia de los productores que, tradicionalmente ganaderos, decidieron convertir parte de su superficie a la producción agrícola, transformando la explotación ganadera en explotación mixta. En cambio, el incremento en el caso de Junín se debe a la estrategia implementada por productores que ya venían haciendo agricultura en forma mixta con ganadería: decidieron deshacerse del ganado o trasladarlo a zonas “marginales” o “no aptas para la agricultura”, destinando así la totalidad de la superficie al cultivo de cereales y oleaginosas. La evolución es aquí de mixta a puramente agrícola.

Poniendo en perspectiva histórica estos comportamientos, vemos que tanto en el caso de San Justo como en Junín, la introducción del cultivo de soja en estas zonas comienza de manera muy insipiente a fines de 1970. Su adopción fue lenta hasta que, a partir de la comercialización de la soja transgénica asociada al glifosato (paquete tecnológico), la curva de producción del cultivo se acelera. Mirando globalmente cómo se comportaba cada una respecto de la agricultura y la ganadería, si bien en San Justo la ganadería ha sido una actividad más desarrollada que en Junín, ambas regiones se caracterizaron hasta principios de los '90 por el perfil mixto de la actividad productiva agropecuaria, combinando ganadería y agricultura²⁴. En el transcurso de los últimos

²³ Giarracca op.cit., Azcuy Ameghino Eduardo, *Trincheras en la Historia. Historiografía, marxismo y debates*. Buenos Aires. Imago Mundi, 2004; Balsa Javier, Mateo Graciela y Ospital María Silvia, *Pasado y presente en el agro argentino*. Buenos Aires: Lumiere, 2008; Gras y Hernández 2009^a, op. cit.

²⁴ Según el IPEC 1983, en San Justo se destinaba un 85% de la superficie productiva a la actividad ganadera y un 15% a la agricultura, mientras que en Junín los porcentajes que indica Fernando Tauber

quince años, la producción de soja se ha ido convirtiendo en la principal actividad, reubicando al resto de manera funcional al desarrollo de la misma.

Reflejando el proceso conocido como de “sojización”, San Justo se posicionó como el segundo núcleo sojero de la provincia de Santa Fe. En este contexto, la actividad ganadera cambió la modalidad de su práctica. Nuevas estrategias fueron ideadas por los actores sanjustinos, cuyo interés para nuestro análisis radica en que se trata de formas específicas de afrontar la lógica del agribusiness; ellas hablan del trabajo de apropiación que los actores realizan sobre las lógicas macro o globales que se imponen desde los sistemas autoregulados, logrando, bajo determinadas condiciones, armar una modalidad productiva propia. Para comprender este trabajo de apropiación recurrimos a las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo, ocasión en que los distintos actores cuentan los arreglos que lograron poner en práctica en cada caso.

Desde una zona tradicionalmente ganadera y tambera, como es San Justo, los productores adhieren a la visión según la cual “*perder las vacas es descapitalizarse*”. Así, frente al avance de la frontera agrícola, buscaron distintas formas de conservar su capital de cuatro patas. Para ello, las estrategias implementadas conjugaron diferentemente las variables uso y tenencia: en el caso de los propietarios con extensiones entre 50 a 200 hectáreas, que siguieron trabajando exclusivamente tierra en propiedad, para mantenerse “viables” económicamente, optaron por incrementar la cantidad de hectáreas destinadas a la agricultura, reduciendo el espacio dedicado a la ganadería, es decir, de mixta con predominancia de ganadería se convirtieron en mixta con predominancia de agricultura. Una segunda estrategia que encontramos en esta franja de productores consistió en ceder en arriendo las parcelas aptas para agricultura y, con dicha renta, solventar la ganadería que se mantiene en las parcelas no arrendadas. En los casos de productores que combinaron el tipo de tenencia de tierra sobre la cual trabajan (tenencia mixta), organizaron las dos actividades del siguiente modo: tomaron tierras en arriendo para desarrollar allí la agricultura y conservaron la actividad ganadera en las tierras de su propiedad. Por último, en el caso de los productores más identificados con el modelo agribusiness pero que sin embargo no quisieron abandonar totalmente la actividad ganadera, la estrategia fue diversificar regionalmente sus actividades, trasladando su ganado hacia el norte gracias al arriendo o la compra de tierras en los departamentos vecinos de San Javier, San Cristóbal o Garay,

(*Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo*. Buenos Aires: Junín Municipalidad, 1996), para dichas actividades eran de 36,2% y 51,5% respectivamente.

desarrollando en su zona de residencia exclusivamente la agricultura, en tierras de su propiedad y en tierras arrendadas (encontramos algunos casos en que, además, alquilan tierras agrícolas en otras regiones para extenderse ya no con ganadería sino con el cultivo de soja).

*Del total de los **propietarios** relevados en la zona bajo estudio en San Justo, el 39 % trabaja la totalidad de sus tierras (con una mediana de 84 has). El 11% trabaja una parte de sus tierras y cede la otra parte en arrendamiento, teniendo una mediana de 195 has. Finalmente, el 50% restante cede toda su tierra en alquiler y suelen ser las unidades más pequeñas mostrando una mediana de 75 has.*

*Del total de los **arrendadores**, el 45% solo accede a la tierra por medio del arrendamiento y sus explotaciones tienen una mediana de 174 has. El 41% esta compuesto por propietarios que además de explotar sus tierras arriendan tierras extra, con una mediana de 338 has por explotación. Por último, el 14% son propietarios que trabajan solo una parte de sus tierras, dan una porción en arrendamiento y además arriendan tierras en zonas de mejores rindes agrícolas. Estas explotaciones tienen una mediana de 467 has.*

A diferencia de San Justo, Junín forma parte de la llamada zona núcleo de producción agrícola, dotada de excelentes condiciones para la explotación cerealera y oleaginosa, razón por la cual el proceso de agriculturización se desarrolló con particular velocidad, siendo el cultivo de soja su protagonista²⁵. Además, dada la modalidad que adoptó en esta zona el proceso de colonización de las tierras y sumado al proceso de subdivisión por herencia, las parcelas son actualmente más bien pequeñas (promedio de 55 has.²⁶). De este modo, terminó conformándose un partido con una mayoría de productores medianos que combinan parcelas en propiedad y otras en arrendamiento, tomadas a los pequeños productores, aumentando de esta manera su escala de producción. En este sentido, las estrategias que los productores construyeron frente al proceso de agriculturización presentan, en algunos casos, la misma combinación que la observada en

²⁵ En el partido de Junín el cultivo de soja pasó de ocupar 17.000 hectáreas en la campaña 1980/81 a 141.000 hectáreas en 2009/2010 (Tauber Fernando op. cit. e Informe Agropecuario 2010).

²⁶ Según datos de nuestro barrido territorial 2009.

San Justo, pero, en otros casos, sus rasgos están ligados a la configuración socio-histórica y agroecológica recién evocada. En el caso de los productores propietarios de su tierra con disponibilidad de entre 70 y 200 hectáreas, la estrategia coincide con la elaborada por sus pares sanjustinos: en un primer momento decidieron dar en arrendamiento la parte agrícola, quedándose con las parcelas aptas para ganadería. Sin embargo, a diferencia de San Justo, con el tiempo y la profundización del proceso de *commoditización* (que llevó al recalentamiento del mercado de tierras), terminaron por dar la totalidad de la superficie en arrendamiento y vender sus animales, convirtiéndose en lo que la Federación Agraria bautizó como “minirentistas”. Este paso hacia el rentismo debe analizarse en función del precio de la hectárea en una y otra zona: la excelente calidad de los suelos juninenses coloca el precio de la hectárea en un nivel que se vuelve sumamente interesante para el promedio de los pequeños propietarios (85 hectáreas), las cuales no suman la escala necesaria para ser competitivas, pero sin embargo, suponen una renta de unos 18/20 quintales de soja por hectárea para su propietario (para tierras cuyo rendimiento es de unos 35/40 qq de soja/ha.). En el caso de los productores con mayor extensión de tierras en propiedad y con actividad mixta, la estrategia fue, generalmente, convertirse totalmente a la agricultura, aprovechando los altos rindes de la zona, y trasladar la actividad ganadera a zonas marginales o consideradas no aptas para la agricultura.

*Del total de los **propietarios** relevados en la zona bajo estudio en Junín, el 40% de los propietarios trabaja la totalidad de sus tierras (con una mediana de 111 has), el 23% trabaja una parte de sus tierras y la otra parte la ceden en arrendamiento (teniendo una mediana de 115 has) y, por último, el 37% restante cede toda su tierra en alquiler, las cuales suelen ser las unidades más pequeñas mostrando una mediana de 75 has.*

*Del total de los **arrendadores**, el 35% solo accede a la tierra por medio del arrendamiento y sus explotaciones tienen un promedio de 121 has. El 53% está compuesto por propietarios que, además de explotar sus tierras, arriendan tierras extra, con una mediana de 123 has. Por último, el 12% son propietarios que trabajan solo una parte de sus tierras, dan una porción en arrendamiento y además arriendan tierras en zonas de mejores rindes. Estas explotaciones*

tienen un mediana de 161 has.

En ambos sitios, a pesar del proceso de concentración de la producción que se verifica a nivel nacional, *es destacable la presencia de propietarios que aún deciden trabajar su tierra*, dedicando parte de ella a la actividad ganadera (en Junín se dan casos que, aún en suelos con aptitud agrícola, sus propietarios siguen haciendo ganadería). En general, atribuyen esta decisión a una cuestión de tradición familiar y de preservación de la calidad de los suelos del campo heredado, sin dejar de lado que, según los sentidos construidos por ellos en torno de la ganadería, ésta posee dos cualidades complementarias y mutuamente potenciadoras de la lógica económica: por un lado, deshacerse de los animales es descapitalizarse y, por el otro, la producción ganadera es utilizada como un suerte de seguro contra el riesgo climático y las oscilaciones en los precios internacionales de los cultivos.

En síntesis, en primer lugar, si bien se observa una reducción del número de cabezas en ambas zonas²⁷ y un marcado avance de la agricultura, de ello no se debe deducir un abandono liso y llano de la actividad ganadera por parte de los productores de estos territorios sino que, más bien, debemos pensar en procesos combinados de redimensionamiento y reterritorialización de la misma. En segundo lugar, vemos cómo la tendencia global hacia la agriculturización produjo dos desplazamientos de distinta naturaleza: en el caso de San Justo, se trata de un pasaje de las explotaciones *ganaderas a mixtas* y, en Junín, de *mixtas a agrícolas*. Esta diferencia se explica por dos rasgos combinados: la calidad del suelo para hacer agricultura y los precios de la tierra. Con buenos suelos agrícolas, un productor propietario puede “arriesgarse” a producir pues los altos rindes le garantizan un retorno de inversión, incluso ante condiciones climáticas no del todo favorables (este es el caso de Junín); en cambio, en suelo con bajo potencial agrícola, invertir es más riesgoso y, ante alquileres tan seductores por los altos precios de la hectárea, el propietario termina cediendo su tierra (sobre todo la agrícola). En tercer lugar, notamos que las estrategias para organizar la unidad productiva agropecuaria consisten en formas complejas de articulación de diversas parcelas, ubicadas diferencialmente en el territorio, y que no necesariamente reflejan una dicotomía entre propietarios y arrendatarios. Por el contrario, la

²⁷ El departamento de San Justo pasó de tener un total de 532.000 cabezas de ganado en el año 1989 a 557.186 en 1996, reduciéndose hacia el año 2009 a 361.153 (Registros de vacunación SENASA). En el partido de Junín, entre el CNA de 1988 y el registro del Informe agropecuario de 1994, se registró un aumento de cabezas (de 109.752 a 123.404), mientras que luego comenzó un descenso, llegando en el 2010 a 83.179 cabezas solamente (Informe Agropecuario 2010 y FUNJUSA, 2009).

variedad de las combinaciones hace visible una realidad en la que las diferentes transacciones, formales e informales, dan lugar a matices y figuras sociales singulares, que requieren de un profundo y advertido análisis para poder dar cuenta de aquella complejidad.

Como consecuencia de este primer acercamiento a las realidades locales respecto del uso y tenencia de la tierra en estos territorios se abre una serie de preguntas que interesan a nuestro enfoque antropológico, a saber: ¿qué nuevos vínculos y dinámicas sociales, productivas e identitarias se pusieron en marcha entre las áreas (re)conectadas por la actividad ganadera? ¿Cómo esta rearticulación geográfica de actividades (re)organiza relaciones sociales entre los pueblos, municipios, instituciones, etc.? ¿Cuáles son las configuraciones locales relativas a las formas de sociabilidad, modos de vida rural, puestos de trabajo, etc. que las múltiples combinaciones productivas activan? Finalmente, del análisis de la información relevada en el barrido territorial y del material etnográfico obtenido, podemos identificar la presencia de tres conjuntos de actores construidos localmente como referentes significativos de la dinámica productiva y social: las cooperativas, los productores (en sus diversas manifestaciones, como veremos en breve) y los rentistas. En lo que sigue presentamos las principales hipótesis que guiaron nuestra investigación en relación a cada una de estas categorías y sus modos de anclaje territorial.

II. Cooperativas, productores y rentistas: figuras de la ruralidad globalizada

La primera categoría que abordaremos es la del ámbito cooperativo. Tal como lo han mostrado diversos estudios sobre el cooperativismo, este actor, central en la dinámica territorial de ambos sitios, ha sufrido transformaciones tanto simbólicas como materiales en el marco del nuevo modelo agroproductivo²⁸, aunque conserva algunas de sus antiguas cualidades. Comencemos por subrayar que, en Junín como en San Justo, el espacio cooperativo sigue siendo un lugar de socialización por excelencia, donde el productor, en actividad o retirado, pasa varias horas de su día, se informa, hace circular sus productos e ideas, participa de las cuestiones locales “que

²⁸ Lattuada, Mario, “Transformaciones institucionales en las corporaciones empresarias agrarias de fines de siglo XX. El caso de Federación Agraria Argentina”. En: BENDINI Mónica, Cavalcanti Josefa S.B, Murmis Miguel y Tsakoumagkos, Pedro. (Comps) *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana. Actores, lazos sociales y reestructuraciones*, Buenos Aires: GESA, Editorial La Colmena, 2003; Lattuada Mario. *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes, 2006.

importan”. En las entrevistas surge claramente este carácter socializador que posee la cooperativa. Sin embargo, este espacio no es vivido sin contradicciones: por un lado, el sentimiento de pertenencia aparece intercalado con una mirada crítica sobre la nueva dinámica “comercial” que hoy habita la cooperativa; por otro lado, reconocen el carácter exitoso que este ámbito logró, gracias a la profesionalización de la gestión, pero ello no deja de inquietarlos.

Veremos someramente algunos de estos rasgos compartidos por las dos cooperativas que funcionan como referencia en cada uno de los sitios: la “*Cooperativa Agrícola-ganadera de San Justo*”, nacida en 1947 y asociada a FACA, y, en Junín, la “*Liga Agrícola-Ganadera Cooperativa Limitada*”, fundada en 1904 e integrada a ACA (Asociación de Cooperativas Argentinas).

En ambos casos, las consecuencias del cambio de orientación productiva regional y el avance de la agricultura de *commodities* transformaron tanto el perfil productivo de las cooperativas como la lógica institucional que las organizaba. Un productor sanjustino se refería al primer punto: “*En su origen, vos vas a ver que nuestro nombre es Cooperativa Federal Agrícola-Ganadera... de ganadera, hoy, la actividad, ... nula*” (José, 50 años, asesor de la cooperativa, enero de 2009).

El mismo fenómeno se verificó en Junín, donde las actividades ligadas a la producción agrícola son, de lejos, las más importantes en volumen y retorno económico que desarrolla la *Liga*. En ambas cooperativas el proceso de agriculturización llevó a incrementar, e incluso a inaugurar, actividades directamente ligadas a la agricultura, en detrimento de las otras ramas de producción local (ganadería, tambos, etc.).

A este primer cambio sobre el tipo de actividad productiva privilegiada por la acción cooperativa, se le suma otro relativo a la lógica que organiza esta institución: todos los interlocutores coinciden en señalar que, en la actualidad, la dinámica preponderante es la del mercado, relegando el registro mutualista al recuerdo. En palabras de un excooperativista,

“Hoy es una empresa privada. Aunque tenga su comisión y asociados, tiene una filosofía aggiornada a las reglas del mercado, más que a lo mutual y a lo asociativo, que son los fines de una cooperativa. [Hoy] es un negocio”. (Carlos, Veterinario, 50 años, ex cooperativista, junio de 2009).

Este doble cambio en el perfil de las cooperativas fue central en el proceso de rearticulación del mapa socio-productivo local. En primer lugar, en ambas se habla de la profesionalización de la gestión mediante la incorporación de personal diplomado (centralmente contadores e ingenieros agrónomos), quienes asumieron puestos con responsabilidad de decisión. En segundo lugar, y como consecuencia de la visión que traían los nuevos perfiles directivos, se inauguró una serie de actividades como la venta de servicios (fumigación, fertilización, cosecha, acopio,

transporte) y de agroinsumos, y/o la comercialización de granos. Además, estas prestaciones fueron ofrecidas tanto a los socios como a los no socios, ambos englobados en la categoría unificadora de *clientes*²⁹. En tercer lugar, por una cuestión de “coyuntura”, comenzó ella misma a arrendar campos para ponerlos en producción bajo su gerenciamiento. En el caso de San Justo, en un inicio, se trató centralmente de los campos de aquellos socios chicos y medianos (de 100/500 has) quienes, para pagar sus deudas, entregaron sus tierras en una suerte de *comodato*. Luego, esta actividad de la cooperativa se independizó de la dinámica inicial, expandiendo la producción en base a campos arrendados en función de las oportunidades de negocio que ofrecía el mercado de tierras local y regional. De esta forma, la relación con los cooperativistas cambió radicalmente: de ser “la mano” mutualista que necesitaba el socio en dificultad para “aguantar” hasta que lograrse saldar su deuda, pasó a ser “el socio” de los que devinieron “contratistas” en su propio campo³⁰. En la actualidad, la cooperativa es socia de varios de los clientes de mayor tamaño, con quienes organiza la producción bajo la forma *pool de siembra*. En Junín, si bien la cooperativa también recurre a ese mecanismo para saldar las deudas de los adherentes morosos, no llega a ser tan importante su actividad como productora directa (en total tendría en el 2010 unas 500 hectáreas³¹ bajo su gestión). En cuarto lugar, las cooperativas expandieron de manera vertiginosa el servicio de acopio, el cual ofrecen de forma gratuita. En efecto, el proceso de agriculturalización que conoce el país con el avance del paquete soja/glifosato/siembra directa, y las buenas condiciones climáticas que imperaron en los últimos veinte años, hicieron que las cooperativas multiplicaran varias veces su capacidad de acopio, fundamentalmente de soja. En San Justo, actualmente, la cooperativa local es la más grande acopiadora en volumen de la zona, con una capacidad de 220.000 toneladas de acopio de granos³². En Junín, las cinco plantas de

²⁹ En esta lógica de diversificación de los ingresos, las cooperativas desarrollaron “unidades de negocios”, cubriendo una amplia gama de nichos de actividad (por ejemplo, la producción y venta de alimentos balanceados).

³⁰ Un ejemplo de esto son las 8.000 has que la cooperativa explota a modo de pago de deuda de un productor. Por su parte, los 250 socios activos de la cooperativa producen en un total de 110.000 hectáreas.

³¹ En muchos casos, la asociación con un productor para gerenciar la producción está ligada a una deuda que el primero tiene hacia la entidad. Se trata de una suerte de concesión de la empresa que el productor realiza a la cooperativa. Otras veces, es el propio productor que viene a solicitarla como una excelente socia local con capacidad de financiación, para crecer en escala. Con cada nuevo contrato de alquiler, concesión o asociación hecha por un productor-deudor-socio, la cooperativa incrementa la venta de insumos, las toneladas de acopio y, por tanto, las toneladas comercializadas para exportación, de dónde saca su mayor ingreso gracias a los grandes volúmenes que negocia ACA.

³² Esto incluye: trigo, maíz, girasol y soja. Para abastecer esta demanda, las cooperativas fueron acrecentando sus instalaciones, llegando incluso a ocupar lugares con un alto contenido histórico local, como es el predio de la vieja feria de remates ganaderos en San Justo (“Hoy, donde estaba la feria de

acopio que posee la *Liga* en los diferentes pueblos rurales, le da una capacidad de almacenaje de 80.000 tn.³³, lo cual le permite “vivir”, tal como nos explica un productor y representante de la *Liga*:

“El productor entrega el cereal, la Liga acondiciona, se lo comercializa y le cobra comisión, pero no es dueña, no compra; vende por cuenta y orden del productor. Le vende el cereal y por eso cobra comisión (2%) y de eso vive la cooperativa”. (Luis, ingeniero agrónomo, ex-jefe de cereales y asesor técnico de la *Liga*, octubre de 2009).

Todo es un sistema bien ajustado: la gratuidad de una actividad (el acopio) se compensa con la expansión de la otra (consignataria de granos): *“Hoy principalmente funcionamos como consignatarios en el mercado de explotación de granos para la exportación”* (José, asesor de la cooperativa FAGSJ, junio de 2009).

La importancia que adquirió la actividad de consignataria es quizá uno de los rasgos que, en la actual configuración del sector, tenga mayor peso a la hora de redefinir el valor del espacio cooperativo, según la perspectiva de sus adherentes: *“Eso obliga a las empresas privadas que, al estar la Liga, no puedan irse mucho más del 2 o 3%, si no estuviese la cooperativa, a lo mejor, cobrarían un 10% de comisión”* (Hugo, ingeniero agrónomo, productor y socio de la *Liga*, noviembre de 2009).

Entonces, aunque, en muchos aspectos, mimetizada con el mundo empresario, la presencia de la cooperativa sigue siendo reivindicada como una forma de poner un freno a la voracidad propia del sector privado.

De un modo general, el giro hacia el paradigma agribusiness³⁴ generó el espacio para que las cooperativas invistieran actividades que no eran parte de su repertorio tradicional. Con las nuevas actividades, estas organizaciones terminaron asumiendo diversos roles, haciendo evolucionar sus posiciones respectivas en el entramado de interrelaciones locales de manera significativa: en tanto consignataria de granos, tendrán como clientes tanto a arrendadores como arrendatarios; en su función de acopiadora, almacenarán tanto los granos de los productores medianos como los de aquellos rentistas que cobraban sus alquileres en forma de granos; como vendedoras de insumos y servicios, tendrán como interlocutores tanto a socios como a no socios, diluyendo la frontera simbólica entre el afuera y el adentro, pasando todos a ser “clientes”.

La percepción de los productores en relación a los cambios que transitó este actor no está exenta de tensiones y ambigüedades. Por un lado, hemos visto que, en este camino de transformaciones

remate, están los silos de la cooperativa”, (Roberto, 52 años, productor y dirigente de la cooperativa, julio de 2010).

³³ Del total de acopio por campaña, un 80% corresponde a soja.

³⁴ Hernández 2009^a, op. cit.

internas y externas, ambas cooperativas son vistas como exitosas en relación al altísimo nivel de competitividad alcanzado. Sin embargo, esta misma eficiencia, amenaza la continuidad de quienes admiran esos logros.

“Mi papa fue socio durante muchísimos años. (...) Yo soy del mismo ramo [de la cooperativa], seríamos competidores. (...) Ellos tienen agroquímicos, acopio y esto es lo mismo [que tengo yo] en cosas y servicios. (...). La cooperativa de acá no sirve en esas cosas. Creció y creció en acopio, pero no les sirvió a los más chicos (...). Entonces, cuando hablan, yo les digo: ‘ustedes se tienen que quedar con productores chicos y me tienen que dejar los grandes a mí’.” (Pedro, 55 años, productor de San Justo, febrero de 2009).

Por otro lado, el avance de la lógica *concentracionalista*, que se expresa tanto a nivel de la producción, de las firmas de agroinsumos como de los grupos exportadores, lleva a reconocer ciertos rasgos propios de la cooperativa que permiten (por el momento) hacer frente a aquella lógica:

“Y acá, por ejemplo, hoy está esta empresa... Adecoagro. Compró un campo de cuatro mil y pico de hectáreas en la zona... y... era una estancia que tenía 15 empleados, 15 familias que vivían de eso, y se tuvieron que ir de ahí, hoy no tienen más esos empleados... Hoy, acá [se refiere a la cooperativa], la gente viene a comprar servicios pero, si vienen éstos [se refiere a megaempresas como Adecoagro], te traen gente de otros lugares; si no les gusta acá, se van a otro lugar; no pierden empleados... ése es el problema” (Roberto, productor y dirigente de la cooperativa, febrero de 2009)

En cuanto al rol de productora-empresaria, tomando tierras en alquiler para hacer agricultura, las cooperativas son señaladas por los entrevistados como “los pooles” de la zona, condensando el imaginario sobre los “otros amenazantes” (que también comprende a “los extranjeros” que compran tierras). Es evidente que, al inaugurar este nuevo perfil, las cooperativas se convirtieron en competidoras de sus clientes, cosa que atenta contra uno de los principios básicos del mutualismo.

Al mismo tiempo, esta diversificación de rubros (ganadería, agricultura, acopiadora, etc.) y de actividades (servicios, comercio, producción) las llevó a establecer relaciones con actores del entramado agroproductivo que poco frecuentaban en el pasado, o con quienes se relacionaban desde un posicionamiento muy distinto al actual. El peso relativo de cada actor en la economía de la cooperativa varió de tal modo que llevó a reorganizar la geometría del entramado cooperativo. Veamos, como caso emblemático, la interacción con las firmas multinacionales. En esta trama de relaciones globalizadas, la cooperativa interactúa a través de las comisiones de la venta de granos: *“...Y hacemos negocios, directo, con las multinacionales. Nosotros le vendemos directamente a Cargill, a Bunge, a Dreyfuss (...) hay una comisión, nada más...”* (Roberto, productor y dirigente cooperativista, enero de 2009).

Por otro lado, a través de las remesas generadas a partir de la venta de insumos: *“...y, cuando los fertilizantes todavía no habían aumentado, se vendieron eh...14.000... no, 16.000 toneladas de*

fertilizante... te diría que, más o menos, vale US\$1000 la tonelada, promedio son 16 millones de dólares en fertilizante...”(Ibid.).

Asimismo, el vínculo con estas empresas facilita el acceso y la compra de licencias, las cuales les permiten reproducir y acopiar semillas de soja para comercializarlas como insumo:

“Vos comprás las semillas, pagás las regalías y (...) los semilleros de trigo y de soja traen... acá, hacemos pruebas (...) se lo damos a productores para que hagan la semilla (...): en semillas son 130.000 (toneladas acopiadas) de soja y 70.000 (toneladas) de trigo (en acopio actual)” (Roberto, enero de 2009).

Por su parte, aquellos actores más críticos respecto del nuevo paradigma productivo señalan que, para que se afanzara la relación entre cooperativas y multinacionales, y por ende su expansión productiva y financiera, fue central el marketing corporativo de las empresas:

“Las empresas la hicieron muy bien, muy bien! Metieron y metieron técnica y charla y producto; y [te decían] ‘proba y toma y proba y toma y trae y vení’; lote demostrativo y charla. Y venía acompañando el tiempo... y, la gente, le tomó la mano!” (Carlos, Veterinario, ex cooperativista, junio de 2009).

Como estrategias de marketing, las charlas informativas y recorridas a campo jugaron un rol central a la hora de la difusión y adopción de las nuevas prácticas agrícolas, prácticas que fueron impartidas mayormente por profesionales de la cooperativa (ingenieros, contadores, etc.):

“Los obligó la situación, y después, como las empresas te llenaban de información, porque abrieron el paquete de información los tipos, ¿para qué?, para engancharte. La hicieron muy bien. (...) acá el desarrollo de la zona no lo hizo el INTA, lo hizo toda la actividad privada: CREA, la cooperativa, los negocios con charlas permanentes, todos esos.” (Ibid).

Con el aumento de la participación relativa de las comisiones por venta de los productos, la economía de las cooperativas se hizo cada vez más dependiente de las empresas de agroinsumos, y la relación con ellas devino estratégica. Esto reubicó al resto de los interlocutores de las cooperativas (el socio, los organismos técnicos públicos, etc.), asignando jerarquías y prioridades en consecuencia. Veamos a continuación los rasgos centrales de los otros actores que participan del mundo de la producción directa en estas agrocidades.

Productor: una figura cada vez más difícil de aprehender

Tal como mostramos en otra parte³⁵, la fragmentación “por abajo” (esto es, a nivel de la distribución de las diferentes tareas de producción en diferentes actores del sistema) y la

³⁵ Hernández Valeria. “¿Capitalismo cognitivo en las pampas argentinas? Pluriactividad por arriba, flexibilidad por abajo”, comunicación presentada en el Congreso Alas, Bs As, septiembre de 2009b; Hernández Valeria e Intaschi Daniel. “Caleidoscopio socio-productivo en la pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva”, en: Natalia López Castro y Guido Prividera (comp.), *Repensar la Agricultura Familiar. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana*, Editorial CICCUS, Buenos Aires. 2011, pp. 223-247 ; Hernández 2010, op. cit.

articulación “por arriba” (esto es, concentración de la gestión, con las figuras emblemáticas del pool y el fideicomiso) permitió, por un lado, que un mismo actor pudiese participar del proceso productivo en momentos puntuales, sin necesariamente tener que hacerse cargo de la totalidad del mismo. La figura del productor “sin tierra” en la pampa se asocia con este tipo de actor económico que ya no necesita ser propietario del campo para proyectarse dentro de esta actividad sino que logra insertarse desde su capacidad de articular los diferentes elementos/fragmentos del negocio: arrendamiento de tierras, contratación de servicios y disposición de capital financiero son organizados en función de un horizonte que va más allá del espacio agrícola. A su vez, esa misma flexibilidad le permitió distribuir su participación en diversas empresas, dentro del sector primario (por ejemplo, interviniendo en la gestión de varias empresas, o prestando servicios en una y gerenciando otra, etc.), fuera de él (invirtiendo el capital en otros negocios como el inmobiliario, etc.) o articuladamente con él (integración vertical, agroindustria). Si bien ni la pluriactividad ni la valorización financiera de la renta derivada de la actividad primaria son datos novedosos en el comportamiento de los productores agropecuarios y/o de los grandes propietarios, lo cierto es que el modo de construir materialmente el negocio agrícola por parte de los actores del territorio y de significar sus rasgos como una positividad derivada del proceso de globalización del agro argentino sí constituyen expresiones singulares que requieren ser comprendidos en sus propios términos, en el marco de las transformaciones contemporáneas.

Esta suerte de “volatilidad” social y económica que observamos en los actores de la producción tuvo sus consecuencias a nivel de las construcciones identitarias puestas en juego a partir de diversas combinaciones de los elementos y modos de inserción antes mencionados. Quienes desde las ciencias sociales registramos estos movimientos, comenzamos a experimentar cada vez mayor dificultad en identificar la figura de “productor” con las definiciones clásicas. Corolariamente, iniciamos una reflexión sobre las fronteras conceptuales de nociones como empresario, explotación agropecuaria, trabajo, empresa familiar, etc.³⁶. En este contexto (de recaracterización de los actores que motorizan el proceso productivo primario en los pueblos pampeanos), Junín y San Justo se constituyen en observatorios privilegiados para analizar

³⁶ López Castro Natalia y Prividera Guido (comp.), *Repensar la Agricultura Familiar. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana*. Editorial CICCUS: Buenos Aires, 2011; Bendini Mónica, Murmis Miguel y Tsakoumagkos Pedro. “Pluriactividad: funciones y contextos. Preguntas teóricas y análisis en dos zonas frutícolas del Alto Valle Rionegrino.” En: Gras Carla y Hernández Valeria (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009, pp: 171-191.

algunas de estas cuestiones. Por ejemplo, ¿quiénes, cómo y qué producen en las zonas rurales? ¿qué formas organizativas y tecnologías se utilizan para producir? ¿cómo significan su actividad los protagonistas de estos procesos productivos? ¿cómo se articula la actividad productiva con las otras actividades presentes en los territorios?

En primer lugar, es importante tener en cuenta el modo en que se desarrolló el proceso de colonización inicial y la posterior subdivisión por herencia y sucesiones. Tanto en Junín como en San Justo, dicho proceso fue conformado un parcelamiento de las propiedades originalmente de mayor escala, configurando en la actualidad territorios con explotaciones de dimensiones medianas y/o pequeñas, que no resultaron tentadoras para las megaempresas del *agribusiness* para tomar en alquiler. De este modo, en ambos casos de estudio, la presencia de los *big players* como actor material de la producción es, por el momento, casi inexistente o marginal, aunque sí esté en el imaginario colectivo local como actor simbólico que condiciona muchas de las decisiones de los actuales productores locales. En efecto, el escenario que finalmente se configuró en los últimos quince años en ambos sitios expresa la tendencia global a la concentración de la producción, la cual fue liderada por actores locales. Muchas de las explotaciones familiares recompusieron sus fronteras con el fin de unificar la gestión y mejorar así la capacidad de negociación de los costos (insumos, alquileres, etc.) y rentabilizar los equipos y el personal. Se conformaron entonces nuevas unidades económicas, cuya base social fueron los pequeños propietarios antiguamente identificados con la agricultura familiar. Ciertas figuras jurídicas -como el fondo común de inversión (FCI), el fideicomiso o la sociedad anónima-, fueron instrumentos apropiados para que una franja de productores medianos pudiese permanecer en el sistema, sin perder rentabilidad ni competitividad:

“El tipo que hacía 200 hectáreas de soja, paso a hacer 2.000. ¿Qué hizo? Se compró fumigadora, para las dos mil hectáreas: hacía su techo y, después, hacia servicio. Después, se compró una cosechadora... y todo eso, más o menos, mientras iba desapareciendo el productor [pequeño]. Este tipo de productores iban tomando tierras y se armaron, ¿viste? y hoy, de ser productores que tenían 100 o 300 hectáreas, hoy hacen 3.000 o 4.000. Se juntan las familias, se van asociando.”
(Pedro, 55 años, productor de San Justo, febrero de 2009).

En este nuevo esquema fue central el rol del contratista³⁷ ya que se articuló con las necesidades de la producción a gran escala. Asimismo, fue una estrategia exitosa de reconversión para los ex productores que lograron montar esas empresas proveedoras de servicios: contaron con el impulso endógeno del nuevo paradigma agrícola, cuya tendencia concentracionista generó la

³⁷ Tanto en San Justo como en Junín, los contratistas han sido actores relevantes en la estructura agropecuaria regional desde principios del siglo XX (Barsky Oscar y Gelman Jorge. *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori, 2001) pero, con la adopción del nuevo modelo, su perfil cambió y su rol se potenció.

clientela suficiente para rentabilizar la inversión inicial, y con el incentivo dado por el sistema crediticio público que puso a su disposición fondos para innovaciones tecnológicas (maquinaria, infraestructura, etc.).

El tercer tipo de actor que encontramos en estas agrociudades son perfiles sumamente abiertos, que acumulan en su cartera de actividades todas las que puedan ir gerenciando con éxito: son productores directos, contratistas, vendedores de agroinsumos, administradores... Generalmente, se dedican a prestar un servicio relativamente especializado (fumigación terrestre, aerofumigación, transporte, etc.) cuya demanda se renovó y amplificó con cada innovación tecnológica puesta en el mercado por las multinacionales. Asimismo, estos agentes suelen trabajar sus propias parcelas aptas para la agricultura, en algunos casos dan en alquiler las que son para ganadería y toman en arriendo parcelas para extenderse en la actividad agrícola. Las combinaciones que estos actores organizan no están determinadas por las prácticas productivas de la familia de origen ni por ningún factor definido *a priori* sino que dependen de las “oportunidades” que cada uno sea capaz de articular, dada la coyuntura, su trayectoria, los espacios por los que circula, las formaciones que haya recibido, sus contactos, etc. Esto se ve claramente en la multiplicidad de combinaciones encarnadas en los casos que mostramos a continuación, elegidos entre los cientos de actores con los que interactuamos en los territorios.

El primer caso emblemático es el de uno de los contratistas más grandes de San Justo, propietario de tan sólo 60 has, el cual es, al mismo tiempo, arrendador, arrendatario, productor, prestador de servicios y vendedor de insumos:

“Y, hoy por hoy, estoy sembrando más o menos unas 12.000 hectáreas mías, para mí [nótese la dificultad para decidir/definir cómo cualificar esas hectáreas: ¿son de él o son para él?]. Y prestamos servicio particular, para afuera, entre 5.000 y 6.000 hectáreas. Todo lo que sea siembra, recolección de granos y fumigación. Y este último año incorporamos la administración de una empresa de Santa Fe, una sociedad de Santa Fe.” (Luis, contratista y productor agropecuario, febrero de 2009).

Luis establece un “para mí” y un “para afuera” cuyas fronteras se establecen en función de parámetros que incluyen no sólo la producción directa (las hectáreas trabajadas para agricultura) sino también los servicios prestados en tanto empresa contratista de labores y, además, la administración de otras empresas o sociedades de producción. El espacio económico “propio” que este actor conforma articula actividades incluidas en distintas ramas (como la de servicios y la producción primaria) de modo tal que excede el continente tradicionalmente atribuido al productor pero no por ello deja de reivindicar tal identidad.

La segunda configuración que queremos traer aquí es la de un interlocutor juninense, Franco, conocido por trabajar una gran cantidad de superficie, las cuales organiza de muy variada forma.

Por un lado, es propietario de 1400 hectáreas, las que explota de forma autónoma. Además, formó una sociedad anónima con otro productor capitalizado local, con quien trabaja 7000 hectáreas fuera de Junín: “... [Es una] sociedad de servicios: alquilamos a propietarios y les hacemos todos los servicios...” (Franco, junio 2010). A su vez, como SA, se asociaron con una cooperativa de un partido limítrofe, aportando a esta segunda sociedad un capital que representa el 30% de la SA. Así, con la cooperativa trabajan aproximadamente 12000 has. arrendadas, en su mayoría fuera del partido de Junín. Ahora bien, es indudable que Franco es un empresario agrícola, pero ¿cuál es su empresa? Para describirla es necesario apelar a una gramática totalmente distinta a la que describió la empresa de su padre, la cual se extendía sobre tierras propias, ubicadas en Junín y trabajadas centralmente por la familia.

Otro caso juninense nos ilustra sobre la flexibilidad que existe para construir la posición de productor: Juan comenzó su actividad en el sector al recibir una cosechadora en herencia. Inicialmente prestador de servicios, fue cubriendo cada vez más hectáreas, tanto en la zona como en partidos vecinos, hasta que, en unos años, pudo comprarse sus primeras 37 has. de campo. Desde ese pequeño escalón, formó distintos tipos de sociedades con sus vecinos: por un lado, una sociedad prestadora de servicios (siembra y cosecha); por el otro, una planta de acopio en silos; a su vez, con tres conocidos distintos, formó tres sociedades en las que él aportó los equipos y el socio aportaron el campo. De esta manera, en la actualidad trabaja 2000 has., de las cuales sólo 150 has. son de su propiedad, tiene varias empresas prestadoras de servicio y participa como socio en mini pooles locales, aportando el equipo. Esta pluriactividad está directamente relacionada con la tendencia a arrendar la tierra que se trabaja: “*Acá los productores agropecuarios no compran campos, directamente los alquilan*” (Rodrigo, 32 años, empleado de una empresa de agroinsumos, febrero de 2009).

Estas combinaciones habilitan una serie de preguntas para quien se interesa por las formas de habitar los territorios y las identidades, individuales y colectivas que así se inauguran. Por ejemplo, nos interrogamos acerca del efecto que tiene el cambio señalado respecto de la tierra, sobre lo cual nos dice un productor “sin tierra”: “*Realmente hoy, con una situación de relación precio- campo, inversión-ingreso, no es fácil. Yo alquilo.*” (Nahuel, 41 años, ingeniero agrónomo, arrendatario puro y asesor independiente, noviembre de 2009).

Este interlocutor no considera oportuna la compra de tierras y prefiere destinar su inversión a expandirse en arrendamientos teniendo en cuenta que dicha transacción le daría mayor liquidez económica. Podría leerse aquí cierto “desapego” por la propiedad de la tierra, lo cual estaría indicando un cambio simbólico *fuerte* con respecto a la larga tradición del colono, para quien

tener “su” campo era subjetivamente constitutivo. En términos analíticos es evidente que la flexibilidad empresaria que exhiben estos agentes dificulta su encasillamiento en una u otra categoría de actor. Van creando combinaciones con una fluidez tan grande como efímera y, en este sentido, no sólo se disuelve la figura lineal del productor (un productor, asociado a una unidad productiva, a su vez asociada a una familia, etc.), sino que también se desdibujan los límites de la explotación, al estar “el negocio” distribuido en diversos nudos transaccionales y ramas de actividad. En esta línea de complejidad, veamos una última configuración del “negocio” a través de una empresa sanjustina cuya novedad respecto de los anteriores es que se iniciaron como especialistas en servicios *informáticos y sistemas georeferenciados* para controlar la producción agropecuaria. Los socios que integran esta empresa decidieron invertir en la producción a partir de la posición de gerencadores. Así comenzaron por arrendar 900 has. en San Justo. Al necesitar más capital para poder crecer en escala, formaron un fideicomiso con un 80% de capital proveniente de inversionistas de Buenos Aires. Actualmente arriendan 3.000 has. en San Justo, más otro tanto de hectáreas distribuidas en distritos vecinos (Crespo, Cabal, Emilia y Yambi Campbell, a 100 km. al norte de San Justo) y en la provincia de Entre Ríos (San Salvador, Concordia y Villa Urquiza). A su vez, la empresa ha incorporado como *partener* a representantes de Don Mario y Monsanto que, a cambio de proveer insumos, participan de la rentabilidad de la empresa. La lógica es resumida por uno de los jóvenes socios: “*El modelo de negocio es: una persona aporta insumos, otra persona aporta administración, otra alquileres y labor y así... El fideicomiso nos sirve para tener el capital disponible.*” (Simón, 32 años, febrero de 2009).

Estos pocos casos bastan para constatar que seguir teniendo como referencia principal la categoría clásica de productor como ligado a la producción primaria directa, determinar su perfil en función del tamaño de la explotación, siendo esta última tomada como unidad dirigida por el mismo actor económico, se torna no sólo muy complejo sino que, dadas las características del mapa rural presentado brevemente en los párrafos anteriores, hasta parece carecer de interés cognoscitivo: ¿a qué realidad estaría haciendo referencia un estudio de ese tipo cuando vemos que se expande la modalidad de los interlocutores agrorurales que desarrollan más de una actividad, pertenecen a más de una sociedad anónima y participan en varios momentos de la cadena productiva, potenciando el nivel de ingresos y la superficie en explotación? Por ello, en tanto analistas de estas nuevas prácticas materiales y simbólicas, debemos integrar el estudio de estas articulaciones territoriales y sectoriales a través de las cuales se sostiene concretamente la lógica agribusiness. Advertir las profundas consecuencias de estas nuevas realidades se torna fundamental en temas de tanta actualidad como la discusión sobre la ley de tierras o la

necesidad de un marco regulatorio de las transacciones inmobiliarias rurales (arrendamientos, etc.), por poner sólo dos ejemplos.

El rentista: ¿nuevo personaje del pueblo?

Tal como vimos con el barrido territorial, una parte importante del territorio está trabajada por arrendatarios, lo cual nos indica que el número de personas que viven de rentas no es menor. A partir de las entrevistas etnográficas pudimos acceder a las historias de vida de quienes cedieron sus tierras y observar allí los sentidos construidos en torno de este modo de estar en el pueblo. Este actor es muy complejo de ubicar en un nivel analítico pues resulta difícil ir más allá de las motivaciones individuales que cada interlocutor expone para explicar el salto al rentismo. Sin embargo, intentando avanzar en un primer acercamiento a este universo social, es posible identificar algunos rasgos. El primer elemento que surge de estos relatos es una suerte de periodización en el proceso de alejamiento de la actividad directa primaria. Un primer momento de distanciamiento se introduce con la modalidad de aparcería: en esta configuración, la retribución por la cesión de la tierra es pactada en función de un porcentaje de la producción. En relación a las modalidades posteriores del arrendamiento, puede decirse que esta modalidad seguía ligada a la lógica de la producción: si le iba mal al productor (por problemas climáticos, políticas agropecuarias, etc.), el rentista también sufría las consecuencias de la mala campaña. Luego, el camino del rentismo lleva al propietario por vías que se bifurcan respecto de la lógica de la producción. Aquí también se evoca un proceso con varias etapas: la primera consistió en determinar el precio en un monto fijo por hectárea, lo cual significó una primera ruptura con la realidad y los tiempos concretos de la actividad productiva. En efecto, si el monto del alquiler se fijaba al comenzar la campaña, estableciendo una cierta cantidad de quintales de soja o maíz por hectárea y estipulando como momento de pago la cosecha, entonces, las condiciones concretas en que se desarrollaba cada campaña agrícola resultaban relativamente superfluas para el propietario ya que, mejores o peores de lo esperado, su renta permanecía independiente de las aquellas. La segunda modalidad de arrendamiento, generalizada a partir de mediados de los 2000, consistió en modificar el momento del pago del alquiler, llevándolo al inicio de la campaña (o al menos una parte del monto). Así, no sólo el rentista se independiza de la suerte del arrendatario sino que ejerce sobre éste una presión financiera importante ya que, quien alquila, debe disponer de un considerable circulante antes iniciar la campaña. Ello supone o bien

la presencia de socios capitalistas solventes (este es el caso de fideicomisos) o bien una capacidad de ahorro y de gestión por parte del arrendatario. No todos poseen esta capacidad, la cual está vinculada no sólo con un gran rigor administrativo, sustentado en conocimientos y herramientas de gestión, sino que también requiere de una determinada disposición subjetiva.

Un segundo elemento que surge al analizar las entrevistas es la referencia al contexto macro como factor explicativo de la decisión individual. Los entrevistados evocan el recalentamiento del mercado de tierras que llevó, en muy poco tiempo, a un aumento considerable del precio de la hectárea de tierra agrícola: en San Justo aumentó de 3/5 qq. en 2002 a 7/8 qq. en 2006, llegando en algunos casos en el 2008 a 11 qq. por hectárea; mientras que en Junín, los arrendamientos han llegado a pagarse entre 15 y 17 qq. por hectárea en 2009. Tratando de explicar cómo funciona el modelo, más allá de las voluntades individuales, un ingeniero agrónomo, a su vez arrendatario, nos decía: *“el sector está muy concientizado que hay muchas culpas. Nadie involucró a nadie en esto de los 5,6,7,8,9,10,11,12 quintales; eso fue una cuestión que no se puede culpar a nadie, fue un negocio.”* (José, ingeniero agrónomo y productor de San Justo, enero de 2009).

Negocio para unos (los que concentraron la producción) y para otros (los rentistas). Sin embargo, si consideramos que la hectárea, por ejemplo en San Justo, tiene un promedio de rendimiento de unos 2300/2500 kg de soja, entonces se advierte claramente el delicado equilibrio que es necesario garantizar entre costos y ganancias, si se quiere permanecer en el “negocio”. Evidentemente, este equilibrio es más difícil de lograr para quien, siendo propietario de una pequeña porción de tierra, no tiene la suficiente escala como para reducir los gastos generados por los otros rubros (insumos, servicios agrícolas, flete, etc.) o para poner en práctica estrategias típicas de los grandes jugadores del sector (diversificar la producción arrendando en regiones menos caras, exportar directamente, negociar precio de los insumos con las firmas, etc.). Entonces, por una situación o por la otra, la tentación generada por estos altísimos precios de arrendamiento llevaron a numerosos productores, de pequeña y mediana extensión (<70 has y entre 70/ 400 has), a optar por la cesión de las tierras, alejándose de la actividad directa primaria, mudándose al pueblo o ciudad más cercana y comenzando a vivir de estas rentas.

En ambas agrociudades, esta categoría de rentistas está integrada por personas con perfiles que se pueden distinguir básicamente en tres: por un lado, el perfil mayoritario corresponde a personas jubiladas (rondan los 70 años) que comenzaron por alquilar la parte agrícola y mantuvieron para explotación propia las parcelas aptas para ganadería; con la edad y la ausencia

de hijos que retomaran la explotación, decidieron dar en arrendamiento la totalidad de las parcelas, deviniendo rentistas puros.

Otro perfil totalmente diferente es el caso de quienes se dedican a otra actividad, heredan un campo y, en vez de subdividirlo (como quizá se hubiese hecho en otro contexto), deciden alquilarlo en su totalidad para negociar un mejor precio y dividirse la renta. Nos explica un rentista juninense de 67 años, abogado, propietario de 465 has., cuyos familiares ejercen diversas profesiones en la ciudad: “...tiene que ser madre de negocios porque, el que usa el campo para sacar la renta y gastarla en vivir, el campo, mucho, no le sirve. Más que para eso, lo mejor, es que trabaje y que de ahí obtenga financiamiento para crear pequeños emprendimientos, pequeñas empresas...” (Mauricio, 67 años, abogado, septiembre de 2010).

El tercer tipo de rentista es el que “Podría estar trabajando pero se fue en la época que te convenía alquilar y vivir bien, igual.” (Luis, contratista y productor agropecuario, febrero de 2009). Un rasgo que se reitera en este perfil es que la mayoría de ellos no ha invertido parte de su renta en otras actividades económicas, por lo que la familia depende exclusivamente de sus bienes inmuebles y campos. A su vez, en la mayoría de los casos, los hijos o los nietos no disponen de condiciones materiales para poder reinsertarse en el mercado agrícola, con lo cual, una retirada de los gerenciadoreos o tomadores de tierra (como sucedió en 2008-9 con la sequía), pondría en jaque no sólo a la economía familiar sino que, junto con ella, se verían seriamente afectadas las economías locales.

Ahora bien, ¿cómo son percibidos estos actores pasivos pero centrales del actual modelo por sus *partenaires* locales? En ambas zonas de estudio, una primera caracterización los ubica en el polo negativo, centralmente por ser “especulativos” y “cómodos”: “les convenía alquilar, no trabajar, o... no esforzarse, y tenían un dinero muy bueno, mensual, con un contrato, ¡y sin hacer nada!” (Juan, Ingeniero agrónomo y productor de San Justo, febrero de 2009). Otra manera de percibir la dupla arrendatario/rentista hace énfasis en la lógica que se generó entre ellos: “Y nosotros [los arrendatarios] fuimos más los culpables... y los otros [los rentistas] fueron aprovechando.” (Luis, contratista y productor agropecuario, febrero de 2009). En este sentido, se enfatiza el carácter relacional de esta categoría de actores, que hace indispensable pensarla en su articulación con los *agroinnovadores*, dentro de la dinámica del modelo agribusiness, y en función de las coyunturas específicas que interactúan con la lógica marco. Este es el escenario que se originó a fines de 2008, cuando el sector conoció la sequía más importante del país en los últimos 70 años. Esta coyuntura provocó fuertes tensiones en la dinámica propia del modelo, haciendo síntoma en torno al pago de los alquileres. Como consecuencia, se abrió un espacio de reflexión

colectiva, que involucró a arrendadores y arrendatarios, quienes se interrogaron sobre la “burbuja sojera” y el mercado de tierras. Dados los bajos rindes obtenidos, muchos productores no podían cubrir el pago de los alquileres sin poner en riesgo su propia permanencia en el sistema. Por su parte, los arrendadores exigían el derecho de cobrar el alquiler pactado (antes de conocerse las condiciones adversas climáticas de la campaña). La disputa en torno al pago o no de los alquileres puso en evidencia las fragilidades de un sistema de producción tan concentrado, con grandes desigualdades en el acceso al mercado de alquiler de tierras y con una ecuación costos/ganancias tan ajustada a la dinámica de los grandes jugadores del agribusiness.

Reflexiones conclusivas

Los diferentes actores que fuimos evocando en las páginas precedentes y las diversas formas de asociación para la producción que se establecen entre ellos de manera estratégica y adaptada a las nuevas condiciones productivas, nos fuerzan a replantearnos los marcos teórico-metodológicos que empleamos para abordar los mundos rurales contemporáneos. En este sentido, notamos que las categorías para definir al productor, ya sea a través del tamaño de su explotación (pequeño-mediano-grande), del modo de organización jurídica (asociaciones formales o informales, etc.), del tipo de anclaje territorial, etc., deben ser sometidas al examen de los casos concretos que actualmente se encuentran en el mapa agrorural argentino. Es preciso poner en relación estas nuevas formas de producir, guiadas por lógicas macroeconómicas ligadas al proceso de globalización del capitalismo, con modos de apropiación ideados por los actores, en coyunturas particulares y en función de historias y tradiciones socio-territoriales específicas.

El reposicionamiento de los diferentes actores del espacio rural en, y a través de las relaciones de producción propias del nuevo modelo de negocio agrícola (el agribusiness) debe ser considerado desde una lógica pluriterritorial y transectorial en dos sentidos: por un lado, en relación a los diferentes posicionamientos y flexibilidades asociativas que se verifican en las relaciones de producción dentro de la cadena productiva ampliada. En este contexto de reflexión resulta central el análisis del rol del conocimiento como factor de producción directo y como matriz de legitimación dentro del modelo de *ruralidad globalizada*³⁸. Por otro lado, es fundamental estudiar la lógica que ponen en juego los actores para legitimar sus

³⁸ Hernández, 2007b op. cit. y 2009^a op. cit.

posicionamientos en los diferentes espacios de participación (ya sean instituciones sectoriales, espacios políticos, organizaciones de la sociedad civil, etc.) pues surge de los estudios etnográficos que esa múltiple inserción y participación inter e intra sectoriales fue clave para poder acceder a contratos de arrendamiento, créditos no formales, financiamiento en insumos, mercados de exportación, formación técnica. También lo fue para generar aliados estratégicos que se integraran en las sociedades anónimas y fideicomisos, aportando el capital financiero que se necesitaba para realizar con éxito el nuevo negocio agrícola. Asimismo, esto fue permitiendo a las instituciones agropecuarias asumir un rol político a nivel regional sin precedentes, lo cual quedó evidenciado con la movilización del 2008-9³⁹.

Hemos intentado una primera aproximación a los resultados de nuestra investigación con el fin de analizar el modo en que las tendencias generales del modelo de ruralidad globalizada son apropiadas por actores, instituciones y territorios, dándoles contenidos particulares en cada caso. A partir de este acercamiento se abren pistas de interpretación sobre estos procesos que nos advierten, en primer lugar, sobre las heterogeneidades al interior de categorías que, *a priori*, podrían aparecer como con poco relieve sociológico (tal el caso de los rentistas y los *agroinnovadores*). También nos indican que las redes de producción, cuya dinámica lleva a la desterritorialización de ciertas figuras productivas (como los pooles y los fideicomisos) ponen en práctica, por otro lado, diferentes modos de anclaje en función de los actores que movilizan dichas asociaciones. Ello nos lleva a considerar que es preciso estudiar las subjetividades emergentes de manera cualitativa y contextualizada. Estos modos de construir pertenencias se expresan tanto en términos materiales (tipo de tecnología, procesos de producción, tipo de saberes, etc.) como simbólicos (cómo se piensan estos actores, qué tipo de institucionalidad construyen, qué relación con el territorio establecen, etc.) de manera que su abordaje debe desarrollarse de modo reflexivo a la vez en ambos planos.

³⁹ Esto se evidenció tanto en los cortes de ruta para hacer frente a las retenciones como en las asambleas ciudadanas ruralistas y asociaciones que se constituyeron en ese periodo. En el caso de Junín, por ejemplo, a partir del 2008 se consolida la Asociación de Ingenieros Agrónomos de Junín, cuyo objetivo es fortalecer el rol del ingeniero agrónomo como productor y poseedor de conocimiento, factor de producción esencial para el desarrollo agropecuario, aportando a la “profesionalización del campo”. En general todos trabajan en empresas agropecuarias de insumos, trabajan campos propios o arrendados, prestan servicio de asesoramiento de manera independiente, participan de los grupos CREA o AAPRESID, a la vez que participan de espacios políticos y sociedades rurales. En el caso de San Justo se puede ver en la continuidad que tuvo la movilización en la ruta cuando se formó una Mesa Regional de productores a raíz de la sequía 08/09. En ella se puso en evidencia el peso político de las instituciones agropecuarias y su capacidad de influencia frente a las autoridades municipales y provinciales de la región.

Referencias bibliográficas

- BARSKY Oscar y GELMAN Jorge. *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori, 2001.
- BENDINI Mónica, MURMIS Miguel y TSAKOUMAGKOS Pedro. “Pluriactividad: funciones y contextos. Preguntas teóricas y análisis en dos zonas frutícolas del Alto Valle Rionegrino.” En: GRAS Carla y HERNÁNDEZ Valeria (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009, pp: 171-191.
- BISANG Roberto, ANLLÓ Guillermo, CAMPI Mercedes, “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”, *Desarrollo Económico*. Buenos Aires: Julio-Diciembre 2008, Vol. 48, N° 190-191.
- CHESNAIS Françoise. « Rappports de propriété et formes de captation du « cognitif » au bénéfice du capitalisme financier ». En Vercellone C. (éd.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris: La Dispute, 2003.
- CITTADINI Roberto. “La agroecología, limitaciones y potencialidades de un paradigma subordinado. El rol del pro-huerta en argentina”, ponencia presentada en el Ier. Seminario internacional actividad agropecuaria y desarrollo sustentable: que nuevos paradigmas para una agricultura “agroecológica”? Buenos Aires: 2011, 31 de marzo-1ro abril.
- CUELLO ANTON Jorge. *Estudio de situación área INTA San Justo*. Santa Fe: INTA-AER San Justo, 1986.
- DAVIS John & GOLDBERG Ray. *A Concept in Agribusiness*. Division of Research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957.
- DOSI, Giovanni. “The contribution of economic theory to the understanding of a knowledge-based economy”. In: OCDE, *Employment and Growth in the Knowledge-based Economy*. Paris: OCDE Publications, 1996, pp. 81-92.
- GIARRACCA, Norma (Comp.). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, 2001.
- GRAS, Carla y HERNÁNDEZ, Valeria. « L’agriculture argentine dans la globalisation: connaissances et subjectivités », *Autrepart*, Paris : Dérégulation, travail et solidarités, 2007, n° 43, p.147-163.
- GRAS, Carla y HERNÁNDEZ, Valeria. “Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino”, *Revista mexicana de sociología*, México: 2008, n°2, pp. 227-259.
- GRAS, Carla y HERNÁNDEZ Valeria. (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los Agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009a.
- GRAS C. y HERNÁNDEZ V. “El fenómeno sojero en perspectiva: Dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agro-rural en Argentina”, en Gras C. y Hernández V. A. (édit), *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Editorial Biblos, Bs. As.:2009b, pp. 15-38.

GRAS C. y HERNÁNDEZ V. “Renta, conocimiento e identidad. El estatus de la tierra en el nuevo modelo y las disputas por sus funciones”, en: Hernández V. (compiladora), *Trabajo, conflictos y dinero en un mundo globalizado*, Editorial Biblos, Bs As., 2010, pp. 227-258.

GROSSO, Susana. “Método de Barrido territorial”, comunicación presentada en el Seminario de trabajo proyecto CLARIS LPB, Univ. De La Plata, Argentina, Buenos Aires: 2008.

GROSSO Susana y ALBALADEJO Christophe. « Los ingenieros agrónomos y la “nueva agricultura”: des/reterritorialización de la profesión », en Gras C. y Hernández V. A. (édit), *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Editorial Biblos, Bs. As.:2009b, pp. 117-134.

GUINTA, Rodolfo. “*Aptitud potencial y uso de los suelos santafesinos 2002*”, Gobierno de la Provincia de Santa Fe, Ministerio de la Producción, Secretaria de Agricultura, Ganadería y Recursos Naturales, Dirección General de Programación y Coordinación Económica Financiera, Ministerio de la Producción. Santa Fe, Mayo de 2002.

HERNANDEZ, Valeria. « Entrepreneurs ‘sans terre’ et ‘pasteurs de la connaissance’ : Une nouvelle bourgeoisie rurale? ». En HERNÁNDEZ Valeria, OULD-AHMED Pépita., PAPAIL Jean. et PHÉLINAS Pascale. (Eds). *Turbulences monétaires et sociales*, París: L'Harmattan, 2007a, pp.209-258.

HERNÁNDEZ, Valeria. “El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”. *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*. Buenos Aires: 2007b, Vol. 47, N°187. pp: 331-365.

HERNÁNDEZ, Valeria. “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”. En: GRAS Carla y HERNÁNDEZ Valeria (Comp.) *La Argentina Rural. De la Agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009a, pp. 39-64.

HERNÁNDEZ Valeria. “*¿Capitalismo cognitivo en las pampas argentinas? Pluriactividad por arriba, flexibilidad por abajo*”, comunicación presentada en el Congreso Alas, Bs As, septiembre de 2009b.

HERNÁNDEZ Valeria. « Agribusiness, système financier et action politique en Argentine », in *La crise vue d'ailleurs* », en Phélinas Pascale et Selim Monique (sous la direction de), *La crise vue d'ailleurs*, Paris , 2010. L’Harmattan, pp. 105-139.

HERNÁNDEZ Valeria e INTASCHI Daniel. “Caleidoscopio socio-productivo en la pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva”, en: Natalia López Castro y Guido Privera (comp.), *Repensar la Agricultura Familiar. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana*, Editorial CICCUS, Buenos Aires. 2011, pp. 223-247.

HERNANDEZ Valeria et GOULET Frédéric. « Vers un modèle de développement et d’identités professionnelles agricoles globalisés ? Dynamiques d’innovation autour du semis direct en Argentine et en France. », *Revue Tiers Monde*, Paris : 2011, n°207, pp : 115-132.

JAPPE Anselm. *Les aventures de la marchandise. Pour une nouvelle critique de la valeur*, París : Denoël, 2003.

LATTUADA, Mario, “Transformaciones institucionales en las corporaciones empresarias agrarias de fines de siglo XX. El caso de Federación Agraria Argentina”. En: BENDINI Mónica, Cavalcanti Josefa S.B, Murmis Miguel y Tsakoumagkos, Pedro. (Comps) *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana. Actores, lazos sociales y reestructuraciones*, Buenos Aires: GESA, Editorial La Colmena, 2003.

LATTUADA Mario. *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes, 2006.

ORDOÑEZ, Héctor, “NENA. Nueva economía y negocios agroalimentarios”, Programa de Agronegocios y Alimentos, Facultad de Agronomía, UBA, Maestría en Agronegocios y Alimentos. Buenos Aires, 2000.

ORDOÑEZ, HÉCTOR Y NICHOLS JOHN. “CASO LOS GROBO”, BUENOS AIRES: UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES -UNIVERSIDAD DE TEXAS, 2003.

PENGUE Walter. (comp.). *La apropiación y el saqueo de la naturaleza*. Buenos Aires: Editorial Lugar, 2008.

REGÚNAGA Marcelo, FERNÁNDEZ Sandra, OPACAK Germán, “El impacto de los cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina”, Programa de Agronegocios y Alimentos, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires: 2003.

SOUZA CASADINHO Rubén J. “La agroecología bases científicas, historia local y estrategias productivas en la construcción de un espacio de desarrollo integral, ético y humano”, ponencia presentada en el Ier. Seminario internacional Actividad agropecuaria y desarrollo sustentable: que nuevos paradigmas para una agricultura “agroecológica”? Buenos Aires, 2011, 31 de marzo-1ro abril.

TAUBER Fernando. *Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo*. Buenos Aires: Junín Municipalidad, 1996.

TEUBAL Miguel. “Soja transgénica y crisis del modelo agroalimentario argentino” en *Realidad Económica*. Buenos Aires: 2003, N° 196, pp 52-74.