

Las relaciones sociales en el sector agropecuario pampeano argentino: análisis de los diferentes tipos de sujetos agrarios a partir de los modos en que construyen sus vínculos en la producción

Manuela Moreno * 

Resumen

En el contexto de las profundas transformaciones que atraviesan al sector agropecuario de la región pampeana argentina en la actualidad, se analiza de qué modo se han redefinido y cuáles son las características centrales de las relaciones sociales entre los actores involucrados en la producción. El principal objetivo de este artículo es mostrar cómo los distintos tipos de relaciones resultan un elemento clave para la caracterización de los sujetos sociales agrarios actuales. Para ello se trabajó con una muestra de 38 explotaciones agropecuarias de distinto tamaño y perfil en tres partidos de la provincia de Buenos Aires (perteneciente a la región pampeana). A partir de entrevistas semiestructuradas a productores agropecuarios y otros actores involucrados, se reconstruyeron los tipos de estructuras de relaciones sociales en la esfera de la producción, y los tipos de lógicas con las cuales manejan la producción. Mediante este análisis, se identificó una tendencia a la mercantilización de las relaciones sociales en el agro, pero que se encuentra limitada en su plena expansión por la persistencia de una lógica que combina un anclaje en los parámetros científicos y de mercado, con una valorización de las trayectorias y saberes locales e históricos de cada espacio productivo.

Palabras claves: actores agrarios, agropampeano, Argentina, esfera de la producción, relaciones sociales, tipos.

Ideas destacadas: artículo de investigación que aborda las transformaciones recientes en el agro pampeano argentino, y muestra cómo se reconfiguran las relaciones sociales en la actualidad. Mediante un análisis empírico en tres partidos de la provincia de Buenos Aires y de entrevistas en profundidad a productores agropecuarios, se identifica la coexistencia de distintos tipos de vínculos, y se subraya que la dimensión relacional resulta central para profundizar en el análisis de los sujetos agrarios y caracterizarlos.



RECIBIDO: 2 DE MAYO DEL 2019. | EVALUADO: 19 DE DICIEMBRE DEL 2019. | ACEPTADO: 26 DE FEBRERO DEL 2020.

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO

Moreno, Manuela. 2020. "Las relaciones sociales en el sector agropecuario pampeano argentino: análisis de los diferentes tipos de sujetos agrarios a partir de los modos en que construyen sus vínculos en la producción." *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía* 29 (2): 392-411. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v29n2.79464>

* CONICET - Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires - Argentina. ✉ manuelamoreno.ls@gmail.com - ORCID: 0000-0002-4086-3500.
✉ Correspondencia: Roque Sáenz Peña 352, B1876 Bernal, Buenos Aires - Argentina.

Social Relations in the Argentine Agricultural Pampeana Sector: Analysis of the Different Types of Agrarian Actors from the Ways in which they Build their Links in Production

Abstract

In the context of the deep transformations that are going through the agricultural sector of the Argentine Pampas region at present, it is analyzed how they have been redefined and what are the central characteristics of the social relations between the actors involved in the production. The main objective of this article is to show how the different types of relationships are a key element for the characterization of current agrarian social actors. For this, we worked with a sample of 38 farms of different sizes and profiles in three parties in the province of Buenos Aires (belonging to the Pampas region). The types of social relations structures in the sphere of production, and the types of logic with which they manage production were reconstructed based on semi-structured interviews with agricultural producers and other actors involved. This analysis identified a trend towards the commodification of social relations in agriculture, but it is limited in its full expansion by the persistence of a logic that combines, an anchor in the scientific and market parameters, with a valuation of the trajectories and local and historical knowledge of each productive space.

Keywords: agrarian actors, agro pampeano, Argentina, sphere of production, social relations, types.

Main Ideas: Research article that addresses the recent transformations in Argentine Pampas, and shows how social relations are reconfigured today. The empirical analysis in three parties of the province of Buenos Aires and in-depth interviews with agricultural producers identifies the coexistence of different types of links, and it emphasizes that the relational dimension is central to deepen the analysis of the agrarian subjects and characterize them.

Relações sociais no setor agrícola argentino de pampas: análise dos diferentes tipos de assuntos agrários das formas em que eles constroem seus elos na produção

Resumo

No contexto das profundas transformações que estão passando na atualidade o setor agrícola da região dos pampas argentinos, analisa-se como foram redefinidas e quais são as características centrais das relações sociais entre os atores envolvidos na produção. O principal objetivo deste artigo é mostrar como os diferentes tipos de relacionamento são um elemento-chave para a caracterização dos sujeitos sociais agrários atuais. Para isso, trabalhamos com uma amostra de 38 fazendas de diferentes tamanhos e perfis em três partes na província de Buenos Aires (pertencentes à região dos Pampas). Com base em entrevistas semiestruturadas com produtores agrícolas e outros atores envolvidos, foram reconstruídos os tipos de estruturas de relações sociais na esfera da produção e os tipos de lógica com que gerenciam a produção. Por meio dessa análise, identifica-se uma tendência à comercialização das relações sociais na agricultura, mas é limitada em sua plena expansão pela persistência de uma lógica que combina, uma âncora nos parâmetros científicos e de mercado, com uma valorização das trajetórias e do conhecimento local e histórico de cada espaço produtivo.

Palavras-chave: atores agrícolas, agro pampeano, Argentina, esfera da produção, relações sociais, tipos.

Ideias destacadas: artigo de pesquisa que aborda transformações recentes nos pampas argentinos, e apresenta como as relações sociais são reconfiguradas atualmente. Através de uma análise empírica em três partes da província de Buenos Aires e entrevistas aprofundadas com produtores agrícolas, identifica-se a coexistência de diferentes tipos de vínculos, e sublinha-se que a dimensão relacional é central para aprofundar a análise dos sujeitos agrários e caracterizá-los.

Introducción

El agro pampeano es una de las regiones productivas más importantes de Argentina que, a causa de una serie de factores, hoy experimenta profundas transformaciones sociales y económicas. Las formas de producir, los actores y los entramados sociales presentan características diferentes a las del pasado. Teniendo en cuenta estos cambios, el presente artículo se propone abordar uno de estos aspectos: la estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana y las lógicas productivas de los actores agrarios, en la actualidad.

Esta investigación se enmarca en las transformaciones que se han dado en el sector, tanto a nivel global como a escala local. Sobre estos cambios se puede indicar que, a partir de la década de los setenta, se ha iniciado una fuerte reestructuración del capitalismo a nivel mundial, en la cual la intensificación de la globalización y el creciente peso de los mercados transnacionalizados se han erigido como los ejes reguladores de lo nacional y local. En el caso de Argentina, tras la interrupción de las estrategias de industrialización por sustitución de importaciones, y a partir de las medidas neoliberales, iniciadas en la última dictadura militar y completadas durante la década de los noventa, se construyó la base fundamental para que las transformaciones en el agro cobraran otro impulso. Estos cambios se dieron tanto “desde arriba”, por medio de los aparatos del Estado y de grandes corporaciones, como “desde abajo”, a través de modificaciones sustanciales de los roles de entidades y gremios del sector, asociaciones y cooperativas, y de los propios productores.

Especificando estos cambios, se puede destacar que a partir de la dictadura de 1976 se desarrollaron políticas contrarias a las pequeñas y medianas explotaciones (como la eliminación de los créditos subsidiados) y se desarticuló la estructura de regulación estatal del sector agropecuario. Paralelamente, también se modificó la ley de arrendamientos agrarios, aspecto que resultará, luego, un elemento clave para la modificación de las lógicas productivas. Este proceso se acentuó en la década de los noventa, por un lado, con la modificación de políticas sectoriales o la eliminación de organismos claves. Nos referimos, por ejemplo, a las juntas reguladoras de diversas producciones, la eliminación de cupos de exportaciones y regulaciones a los mercados, y la desregulación impositiva, entre otras medidas que eliminaron tasas e impuestos con los cuales se financiaba a organismos del sector (Barsky y Gelman 2009). Por otro lado, señalamos la aplicación

de políticas económicas impositivas (como la supresión de los precios sostén, de las retenciones y la privatización de los servicios públicos), y la orientación hacia los “agronegocios” de instituciones tecnológicas y educativas relacionadas con el sector agropecuario (Balsa 2006; Balsa, López y Moreno 2014). Estos procesos favorecieron la inversión de nuevos capitales en la producción, y dieron como resultado que el agro argentino se convirtiera en uno de los más desregulados y menos subsidiados del mundo (Basualdo y Teubal 1998).

Paralelamente, en este periodo se introdujeron importantes innovaciones tecnológicas centrales para el desarrollo de un nuevo modelo agrario. Las mismas se vinculan a las dos grandes transformaciones incorporadas en la década de los noventa: las semillas híbridas y transgénicas, y la adopción de un nuevo “paquete” tecnológico¹. Estas innovaciones se vieron acompañadas de una mayor capitalización, principalmente en maquinarias, pero también de otras tecnologías, y nuevos tipos de manejo agronómico. Estas incorporaciones posibilitaron, por ejemplo, la doble cosecha, generando aumentos crecientes de producción sustentados en cinco cultivos: trigo, maíz, sorgo, girasol y, principalmente, soja (Domínguez y Orsini 2007). Estos cambios, implicaron el surgimiento de actores que se sumaron al “repertorio” de sujetos² que conformaban el agro pampeano en las décadas anteriores.

Sobre este punto, las discusiones académicas son muy extensas. Algunos autores señalan un modo en el cual las formas productivas y sujetos, previos a este periodo, van desapareciendo. Esto implicaría que, cada vez más, el agro se encuentra sustentado en empresarios “innovadores”, que generan relaciones flexibles y articuladas en una “red” de negocios (Bisang, Anlló y Campi 2008). Otros señalan que, si bien existe un nuevo modelo basado en la lógica del negocio, en este conviven distintas “traducciones”. Este concepto refiere que existen diversas formas de incorporar, de un modo parcial o particular, los pilares del negocio agropecuario por parte de los actores sociales, a partir de sus trayectorias y modos de vida (Gras y Hernández 2009, 2013; Muzlera 2013).

1 Cabe aclarar que este “paquete” se basa en la combinación de glifosato, siembra directa y semilla transgénica.

2 Si bien los términos “sujetos” y “actores” sociales pertenecen a tradiciones y conceptualizaciones sociológicas diferentes, en este artículo se utilizarán como sinónimos, para referenciar a aquellos que están involucrados en la producción.

Por otra parte, hay autores que plantean que si bien se han incorporado otros tipos de actores (asociados a los nuevos paradigmas productivos), estos coexisten con aquellos actores que persisten a pesar de las transformaciones (Ratier 2004), y que tienen sus propios modos de interpretar la producción.

Así, teniendo en cuenta los diferentes estudios, se sabe con claridad que existe una transformación en las formas históricas de desarrollo del trabajo agropecuario, tanto por la introducción de cambios tecnológicos, por nuevas formas de organización y gestión, como por redefiniciones en aquellos roles involucrados en los procesos productivos. También se sabe que los sujetos presentan cambios profundos en sus modos de vida y en sus identidades. Sin embargo, en el marco de todos estos cambios, poco se conoce sobre qué tipo de relaciones caracterizan al agro pampeano actual. Al respecto, existen escasos estudios circunstanciados que aborden específicamente cómo son estas relaciones sociales en la esfera de la producción, cuáles son sus principales características, y de qué modo los diferentes tipos de vínculos caracterizan aspectos sustanciales de los sujetos sociales agrarios pampeanos.

La propuesta de este artículo es analizar concretamente los tipos de relaciones sociales bajo los cuales se desarrolla la producción en el agro pampeano. Y, a través de ellas, poder interpretar aspectos sustanciales de los sujetos en el agro, tanto en lo que respecta a las formas de producción como aquellos de índole más subjetiva.

El presente artículo abordará, por un lado, la caracterización de cómo es la estructura de las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana; y por otro, analizará cómo dicha estructura se vincula con los modos en que se realiza la producción, principalmente en términos de las lógicas en el manejo de la producción de los actores productivos. Finalmente, se propone una reflexión sobre los tipos de sujetos agrarios de la región pampeana argentina, a partir del vínculo entre diferentes dimensiones (organización productiva, lógicas de manejo), y el modo en que construyen las relaciones sociales.

La construcción de los datos y las categorías de análisis

En este apartado presentaremos los aspectos centrales que muestran de qué modo se construyeron los datos, por un lado, a partir del trabajo de campo en tres partidos de la provincia de Buenos Aires, y por el otro,

considerando con cuáles categorías y dimensiones se abordó la construcción de los tipos de relaciones sociales en el agro pampeano.

Espacio de análisis

El espacio de análisis se centra en la región pampeana que, como se observa en la Figura 1, se compone de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba y La Pampa. Es una de las zonas más fértiles del mundo, y la región más importante del territorio argentino desde el punto de vista económico, ya que, por sus características de clima y suelo, es una zona agrícola y ganadera por excelencia. Su producción se centra en cereales, oleaginosas y carnes reconocidas a nivel mundial (Sili, Guibert y Bustos 2015).

A partir de la década de los noventa —en conexión con transformaciones a nivel mundial y nacional—, se produjeron en la región cambios estructurales en el modelo productivo, que involucraron la desaparición de pequeños productores, un proceso de “agriculturización”³ y especialmente de crecimiento de las oleaginosas, y de intensificación del uso de tecnologías. La ganadería, que históricamente fue uno de los pilares del desarrollo agropecuario argentino, retrajo su importancia en cantidad de superficie en las últimas dos décadas, debido a la inestabilidad de los precios y a las mayores posibilidades de rentabilidad de la producción oleaginosa (Sili, Guibert y Bustos 2015).

Aunque el análisis se refiere a la región pampeana, se decidió recortar la selección a partidos de la provincia de Buenos Aires⁴. Si bien esta provincia explica buena parte

3 El proceso de “agriculturización” hace referencia al uso creciente y continuo de las tierras para cultivos agrícolas, desplazando otros usos del suelo, como el ganadero o mixto. Además, también se vincula a cambios tecnológicos, intensificación ganadera, expansión de la frontera agropecuaria hacia regiones extra-pampeanas, y la tendencia de la agricultura hacia el desarrollo de producciones oleaginosas. Si bien en Argentina el incremento de la superficie dedicada a la agricultura viene creciendo desde la década de los treinta, es hacia finales de la década de los noventa que este proceso se aceleró por el aumento de la demanda mundial de soja, el aumento de los precios internacionales y la irrupción de la soja y el maíz genéticamente modificados (transgénico) (Michelena, Eiza y Carfagno 2013).

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

del territorio pampeano, no es la única que lo compone. Sin embargo, optamos por abordar solo esta provincia tanto por cuestiones “operativas” para la realización del trabajo de campo, como porque es un espacio representativo de las diversas variantes productivas, sociales y económicas de la región (Barsky y Pucciarelli 1991).



Figura 1. Mapa de la región pampeana, Argentina. Datos: IGN (2018).

Dentro de esta provincia, se seleccionaron en particular los partidos de Junín, Pehuajó y Mar Chiquita (Figura 2), teniendo en cuenta su carácter representativo de distintas zonas productivas dentro de la provincia. Respecto al primer criterio, teniendo en cuenta las Zonificaciones Agroecológicas Homogéneas (ZAH) del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (INTA 2009), los tres partidos presentan características diferentes: uno de tipo predominantemente agrícola (Junín), otro históricamente ganadero-agrícola (Pehuajó), y otro primordialmente ganadero (Mar Chiquita).

A continuación, se detalla cada uno de estos territorios. El partido de Junín, en primer lugar, se encuentra en el Noroeste de la provincia de Buenos Aires. El sector primario representa un tercio del PBI local (Secretaría de Asuntos Agrarios de la municipalidad de Junín 2011). La producción agropecuaria del partido se articula en un uso intensivo del suelo y con la continuidad de cultivos agrícolas, esto ha sido posible desplazando en muchos casos a la ganadería a los sectores de menor aptitud, y reduciendo la rotación agrícola-ganadera. Así, en los últimos años, el perfil productivo de esta región se asemeja a uno de tipo netamente agrícola (Álvarez, Leavy y Marino 2009).

En segundo lugar, el partido de Pehuajó se encuentra ubicado en la zona Noroeste de la provincia de Buenos Aires y comprende una extensión de alrededor de 496.000 ha. La principal actividad económica es la agrícola-ganadera, que representa casi el 40% del PBI del partido. Debido a los tipos de suelos y sus características agroecológicas, históricamente los sistemas productivos se vinculaban principalmente al desarrollo de la ganadería, seguido por la combinación con agricultura (Zaniboni 2010). Sin embargo, el incremento de actividades agrícolas continuas, ocurrido durante los últimos años, restó superficie y dedicación a la ganadería, marginándola a suelos menos productivos.

En tercer lugar, el partido de Mar Chiquita está ubicado en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. Por los tipos de suelos y características topográficas, en la mayor parte de la superficie solo pueden realizarse actividades agrícolas circunstanciales, situación que condiciona fuertemente las alternativas de combinación de actividades en la zona. La agricultura, en general, se realiza en los mejores suelos, las lomadas y áreas de poca extensión dispersas en distintos puntos de esta región (Mosciaro y Dimuro 2009).

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

Si bien la ganadería es la actividad principal, el crecimiento de la agricultura en las últimas dos décadas es exponencial, sobre todo en un partido que, por las características agroecológicas y productivas, históricamente fue estrictamente ganadero (Mosciaro y Dimuro 2009).

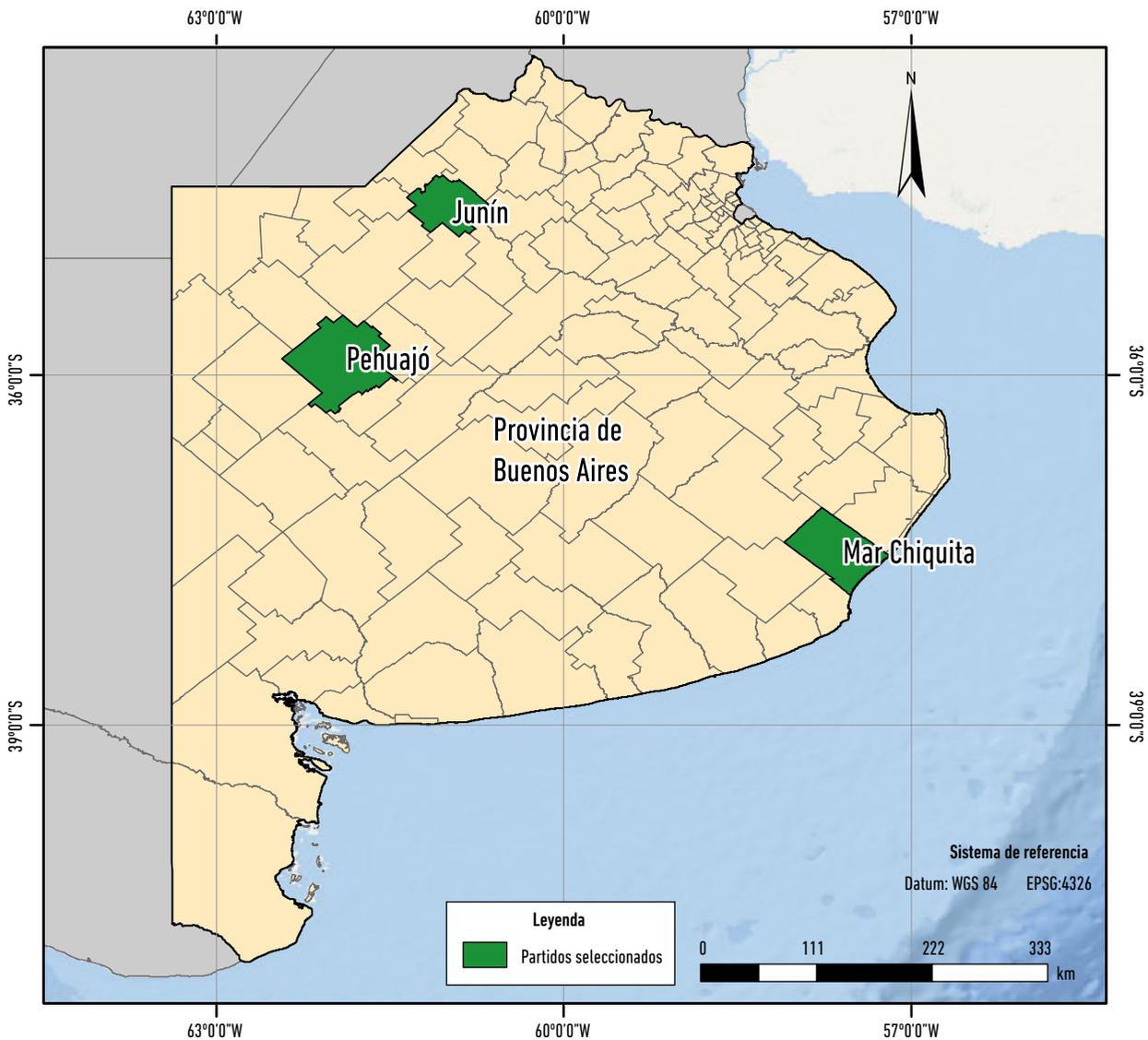


Figura 2. Los tres partidos seleccionados de la provincia de Buenos Aires.
Datos: IGN (2018).

La muestra

El análisis que se presenta se sustenta en una metodología de carácter cualitativo, utilizando entrevistas en profundidad como principal herramienta. Además, el estudio se complementó con fuentes secundarias, específicamente de censos y datos obtenidos en las secretarías de asuntos agrarios de cada partido.

La muestra se confeccionó sobre el mapa rural, el cual provee los nombres de las firmas o personas físicas titulares de cada parcela catastral. Sobre este mapa también se trazaron ejes y se tomaron números al azar para seleccionar una explotación determinada. La construcción de la muestra de este modo (similar a un muestreo probabilístico al azar) se orientó a obtener cierta

representatividad o dispersión espacial (sin pretensiones de generar estimaciones estadísticas), evitando que todas las unidades fueran seleccionadas por medio de contactos (lo que podría generar un sesgo importante). Una vez confeccionados los listados de explotaciones por partido, se contactó a los titulares de las unidades productivas, intentando respetar el orden de aparición. Sin embargo, a medida que se iba avanzando en las entrevistas se flexibilizó el procedimiento, en función del perfil empresarial que presentaban los entrevistados, y considerando, para delimitar el tamaño de la muestra, el “criterio de saturación” (Glaser y Strauss 1967).

El trabajo de campo se realizó entre el 2010 y el 2013, y se relevaron 38 explotaciones de distinto tamaño (entre

100 y 15.000 ha) distribuidas del siguiente modo: 16 en Pehuajó, 12 en Junín y 10 en Mar Chiquita. Dentro de estas unidades se entrevistó, con un guion semiestructurado, a quienes estaban a cargo de la producción y, además, a otros actores involucrados (contratistas, trabajadores, rentistas). Dentro de las 38 explotaciones manejadas por productores, se relevaron y analizaron 116 relaciones sociales entre estos con otros cinco tipos de actores: los contratistas de servicios, los trabajadores manuales y de dirección, los rentistas y los socios de la empresa.

El recorte temporal se vincula con el objetivo del trabajo, que se proponía indagar las estructuras de relaciones sociales en la actualidad (considerando los años 2010-2013/2014 en los que se llevó a cabo el trabajo de campo), y desde este punto temporal, incorporar en las entrevistas una comparación con respecto a las décadas anteriores, tomando como referencias, para establecer un recorte, los años 1980, 1990 y 2009. Además, se interrogó por los cambios respecto a la etapa en que la producción estaba a cargo de los padres y los abuelos de quienes hoy lo hacen.

Las categorías analíticas para abordar las relaciones sociales

Un aspecto central para el análisis de las relaciones sociales es qué dimensiones y categorías nos permiten, no solo comprender, sino también interpretar cada uno de los vínculos sociales en la esfera de la producción.

Para avanzar en este objetivo desarrollamos, en primer lugar, tres dimensiones para caracterizar las relaciones sociales. En segundo lugar, construimos tipos de relaciones según el modo en que se comporta cada una de estas dimensiones, considerando dos formas opuestas y situaciones intermedias. En tercer lugar, según como cada productor articula los distintos tipos de relaciones con cinco actores centrales en la producción agropecuaria (en la esfera del trabajo: contratistas de labores, trabajadores de dirección y manuales; en la esfera de la propiedad: con los rentistas y los socios de las empresas), reconstruimos cuatro tipos de estructuras de relaciones sociales en la producción agropecuaria.

Finalmente, se consideró la vinculación de estas estructuras de relaciones sociales con otra dimensión de relevancia para caracterizar a los sujetos sociales agrarios. En este sentido, construimos la categoría de lógicas de manejo de la producción, que permite aproximarnos al modo en que los sujetos desarrollan, “comprenden” y “significan” la forma en que producen.

Entre las diferentes formas y dimensiones posibles con las cuales se puede comprender las lógicas, optamos por construirlas a partir del modo en que manejan la unidad económica, realizando el análisis en dos planos: a) cómo se conciben el patrimonio y la distribución de las ganancias, y, b) con qué métodos y conocimientos se estructura la producción.

Para ello recuperamos la distinción entre “empresa” y “hacienda” de Weber ([1922] 2012) y la noción de “estilo de manejo” de van der Ploeg (1993). Respecto al primer concepto, esta dimensión presenta dos extremos: uno, que denominamos “familiar” y otro “individual”. En cuanto al segundo concepto, se hace la diferencia entre un manejo “tradicional” y otro “cientificado”.

Sobre este último punto, y a fin de analizar el manejo de la producción, recuperamos el planteo de van der Ploeg (1993), quién diferencia entre “un estilo de manejo” más “autónomo” (o “tradicional”) y otro más “cientificado”. En este último, la producción agropecuaria está orientada por parámetros científicos, e implica una incorporación de tecnologías y conocimientos generados externamente a la explotación y la familia. Además, le otorga un mayor acceso al asesoramiento técnico y a información especializada, por lo que, la toma de decisiones está orientada por criterios técnicos. En nuestro caso, diferenciaremos entre un manejo “tradicional”⁵ y otro científico, según como se presenten algunos aspectos que relevamos en las unidades de la muestra⁶.

Las dimensiones para construir los tipos de relaciones sociales en la producción agropecuaria

Las categorías conceptuales que nos permitieron “ordenar” el trabajo empírico se construyeron a partir de conceptos de una serie de autores con posiciones teóricas diferentes (incluso opuestas), y con quienes no

5 Aclaramos que proponemos la categoría de “tradicional”, en tanto sintetiza un manejo anclado en lo histórico, la continuidad y la acumulación (junto a su reformulación) de saberes a través de las generaciones, no considerando un sentido de “atraso”, con el que se suele asociar el término.

6 Particularmente nos referimos a con qué modelos productivos trabaja (heredados o adoptados), y cuáles son las percepciones sobre las formas tradicionales versus las nuevas; cuál es el rol de conocimiento experto/profesional en la producción propia (si incorpora conocimiento de profesionales y en qué áreas); y las percepciones sobre lo profesional y los profesionales en el sector.

necesariamente acordamos en la totalidad de su desarrollo teórico, ya que la intención es abrir una serie de preguntas sobre el trabajo empírico. En este sentido, la teoría ha sido utilizada con una función “heurística” (Saltalamacchia 1997), para abrir preguntas e integrar conceptos que nos permitan explorar aspectos de nuestro trabajo.

El objetivo ha sido construir las formas de las relaciones en la esfera de la producción, recortando el interés en los vínculos con aquellos actores que poseen los otros factores necesarios para la producción: la tierra, el trabajo y el capital. En consecuencia, nos centramos en las formas de las relaciones con los rentistas, los trabajadores (dirección y manual) y los poseedores de las maquinarias. No consideramos que estos vínculos sean exhaustivos de la totalidad, pero por una cuestión de abordaje, decidimos centrar el estudio a esta esfera, dejando para análisis futuros otras instancias, como la comercialización, el financiamiento, vínculos con proveedores, etc.

A partir del trabajo de campo y de las diferentes categorías que se construyeron desde los planteamientos sobre el cambio relacional, propusimos sintéticamente las tres dimensiones analizadas. Nos referimos, en primer lugar, al origen/temporalidad: cómo es la estructuración a partir del origen (familiar-amistad/laboral-comercial) y la temporalidad (largo/corto plazo) (Gutiérrez 2007); en segundo lugar, las formas de confianza: reconstruimos este aspecto bajo la tensión entre distintas formas de estructuración, y la confianza/formas de supervisión en los espacios de trabajo (en los “compromisos de presencia” o “sistemas expertos”) (Giddens 1995); en tercer lugar, las formas de intercambio: describimos cómo son las formas de intercambio (mercantiles o recíprocas) y las formas de pago (salariales/no salariales, compensaciones) (Weber 2008)⁷.

A continuación, se presentan las dos formas opuestas de relaciones sociales y las situaciones intermedias, según como se comportan las tres dimensiones.

El primer tipo extremo, las relaciones “personales-recíprocas” son relaciones sociales que se anclan en las personas concretas, se construyen con base en el tiempo compartido en los espacios locales, y que mantienen una tradición (un modo de hacer las cosas “como siempre se han hecho”). La confianza se basa en la persona concreta, en los “compromisos personales” y esto implica que no

se recurra a mecanismos de supervisión del trabajo y se pueda delegar el “hacer” cotidiano. Los intercambios están regidos, además de por cierta referencia con respecto al mercado, fundamentalmente en la consideración de la persona concreta del trabajador, en la confianza que le tiene el empleador y en lo que representa para la empresa (gravitando en las formas de remuneración la historia compartida). Cabe aclarar que el hecho de que las consideremos personales no significa que el cálculo, el interés y el lucro no estén presentes (Moreno 2017, 2019a).

El otro tipo extremo, las relaciones “impersonales-mercantiles”. Se trata de las relaciones sociales que se anclan en otros soportes diferentes a los tradicionales, fundamentalmente en los sistemas expertos y en la organización racional del trabajo. En estas relaciones las personas concretas tienen relevancia, pero la estructura se basa en los roles estipulados por la organización del trabajo, las capacidades y saberes necesarios para el desarrollo de un puesto laboral. Dichas relaciones se desarrollan mediadas por una estructura de supervisión de las tareas cotidianas. Los intercambios se estructuran a partir de los parámetros de mercado y del cálculo, con base en el interés económico. Las formas de remuneración buscan maximizar el rendimiento productivo. Si bien las personas concretas se conocen, pueden tener o no una trayectoria compartida, por ejemplo. Este conocimiento no resulta predominante para estructurar la relación, las personas pueden ser reemplazadas por otras si no resultan convenientes para el desarrollo de la producción (Moreno 2017, 2019a).

Entre ambas formas opuestas, encontramos una serie de matices —los cuales presentan la mayoría de las relaciones—, que le otorgan una complejidad susceptible de conceptualizarse. Sobre este aspecto avanzaremos en el siguiente apartado.

Finalmente, mencionamos que estas relaciones sociales se encuentran atravesadas por el poder, y por las capacidades diferenciales y desiguales de posicionamiento y posesión de los actores sociales involucrados en estos vínculos. Si bien esto forma parte del análisis más general de nuestro estudio, cabe aclarar que no será un aspecto de desarrollo pormenorizado en el presente texto, el cual, como ya se mencionó, privilegia la presentación general del tipo de relaciones construidas en los tres partidos⁸.

7 Un desarrollo pormenorizado de los aspectos conceptuales y de las perspectivas teóricas puede encontrarse en Moreno (2019a)

8 Para un mayor desarrollo de este aspecto en particular, puede consultarse Moreno (2019b).

Las estructuras de relaciones sociales en la producción agropecuaria

En este apartado consideramos la conceptualización de las relaciones sociales, a partir de cuatro tipos de estructuras. Estas surgen de la combinación de diferentes relaciones que hacen los empresarios agropecuarios con cada uno de los actores para desarrollar la producción, y del análisis de las formas intermedias, en términos de su proximidad a uno u otro extremo.

Así, en primer lugar, presentamos una estructura de relaciones personales-recíprocas, que configura todas las relaciones de los productores. Dicha estructura no representa la mayoría, por ello, resulta difícil sostener la idea de un agro dominado por relaciones “tradicionales”, de reciprocidad, en el que predominan el “favor” y la “gauchada”⁹. Sin embargo, su presencia resulta significativa, pues se mantiene su producción y, además, para los actores es importante ya que la “familiaridad” es parte constitutiva del modo de “hacer” en la producción, la cual reivindican frente a los cambios que se imponen en el sector.

En segundo lugar, presentamos “una estructura de relaciones personales-recíprocas combinadas con elementos mercantiles”. Es aquella en la que los empresarios le otorgan un lugar central a las relaciones “personales”, pero no con todos los actores. De modo que combinan las relaciones duraderas y construidas a lo largo de las generaciones, con la incorporación, según los parámetros de mercado, de trabajadores, prestación de servicios o tierras.

En tercer lugar, indicamos la existencia de “una estructura de relaciones personales mercantilizadas”. Los actores aquí involucrados desarrollan lo que identificamos como formas intermedias, con un origen personal pero combinadas con intercambios mercantiles. Se trata de la estructura que desarrollan la mayor parte de los actores de la muestra. Esta forma implica la consolidación de vínculos en los cuales lo personal (el tiempo compartido, conocer a la persona concreta) se considera central para contactar, iniciar y mantener el vínculo, sin que esto implique otras formas de remuneración o un compromiso laboral o económico con el actor.

9 Gauchada es una expresión utilizada en Chile, Uruguay y Argentina, siendo, este último el país donde más se ha hecho extensivo y popular su uso. Se refiere a la ayuda desinteresada que se le brinda a una persona.

En cuarto lugar, construimos “una estructura de relaciones impersonales-mercantiles”, aquella en la que todas las relaciones se dan bajo el tipo extremo y que representan la menor cantidad de casos de la muestra. Lo impersonal se presenta estrictamente entre los propietarios de las empresas y el resto de los actores (contratistas, trabajadores, rentistas). Lo que caracteriza a esta estructura es la poca relevancia de las personas concretas y el corto sostenimiento de la relación. Es decir, aunque se trate de vínculos entre personas que se conocen mutuamente, estos pueden ser disueltos en función de objetivos económicos (estructurados según lógicas de mercado). Por este motivo, lo planteamos como un tipo de relaciones que no son complemente impersonales, sino principalmente despersonalizadas.

En la Tabla 1 se presenta la forma en que se distribuyen los casos y el vínculo de estas estructuras con otras dimensiones centrales para la caracterización de la producción y de los actores agropecuarios. Estas hacen referencia, por un lado, a la organización social del trabajo, y por otro a las variables estructurales de tamaño (en cantidad de hectáreas) y al tipo de actividad productiva. Sobre la dimensión “organización del trabajo”, cabe aclarar que, siguiendo otros estudios (Azcuy 2012), se diferencia entre cómo se resuelven el trabajo manual y de dirección, si el aporte es propio o si existen asalariados permanentes. En este sentido, se distingue entre explotaciones con organización que está basada en el trabajo propio (personal o familiar), de aquellas que lo hacen con base en el trabajo manual asalariado y con dirección propia (personal o familiar); y las que se organizan con base en el trabajo manual y de dirección asalariado.

A partir de la lectura de cada una de las columnas del gráfico, se puede señalar que:

1) En sintonía con los planteamientos sobre las transformaciones en el agro pampeano —en sentido de un incremento de mayor avance de las lógicas empresariales (Gras y Hernández 2009, 2013)—, en el presente estudio se observa una tendencia hacia los intercambios estrictamente mercantiles. Sin embargo, esto no consolida una dinámica completamente despersonalizada, lo cual se expresa en dos cuestiones. Por un lado, en la primacía de estructuras de relaciones donde lo personal tiene relevancia como origen en las dinámicas laborales y comerciales. Por el otro, en la coexistencia con estructuras donde lo personal se articula con formas de intercambio con distinto grado de reciprocidad.

2) Se halla correspondencia entre los perfiles de los actores (en términos de organización del trabajo y aspectos

Tabla 1. Las estructuras de relaciones sociales en el marco de la muestra

Tipo de estructura	Personal-Recíproca	Personal combinado con mercantil	Mercantil combinada con personal	Impersonal-mercantil
Cantidad de casos (EAPs)	8	9	18	3
Organización social del trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Aporte propio • Asalariado manual y dirección propia 	<ul style="list-style-type: none"> • Asalariado manual y dirección propia • Asalariado manual y de dirección 	<ul style="list-style-type: none"> • Asalariado manual y dirección propia • Asalariado manual y de dirección 	<ul style="list-style-type: none"> • Asalariado manual y de dirección
Variables estructurales: actividad productiva y tamaño	Ganadero/Mixto 200-400 ha	Mixto/Agrícola 500-800 ha	Agrícola/Mixto 1.000-3.700 ha	Agrícola 8.000-10.000 ha

Datos: elaborado a partir de datos de la muestra, Moreno (2019a).

productivos), y las estructuras analizadas. Así, por un lado, las formas opuestas de relaciones se corresponden con un productor que se hace cargo de la explotación, aportando su trabajo y el de su familia, y, en menor medida, con uno que asalara solo tareas manuales. Por otro lado, las estructuras impersonales-mercantiles solo se corresponden con un perfil de empresario con poco involucramiento directo y cotidiano, lo cual se expresa en que asalara todos los tipos de trabajo. Las formas intermedias (estructuras personales combinadas con mercantiles y mercantiles combinadas con personales) se construyen por empresarios que contratan trabajadores, pero que en algunos casos mantienen la dirección propia. Es llamativo porque se trata de formas empresariales, en las cuales el origen personal, e incluso la articulación con otras formas de intercambio, tienen relevancia.

3) En tercer lugar, se puede indicar una correspondencia directa entre las estructuras de relaciones y las variables estructurales. A medida que aumenta el tamaño de las explotaciones, crece la presencia de las relaciones de tipo mercantil. Pareciera, entonces, que el carácter recíproco de los vínculos se halla en productores pequeños, mientras que en los medianos o grandes primarían las relaciones estrictamente mercantiles (aunque, como señalamos anteriormente, no se desdibuje completamente el origen personal)¹⁰. En el caso de la actividad produc-

tiva, también encontramos una fuerte asociación con la estructura de relaciones. Así, las relaciones personales-recíprocas aparecen más asociadas a la actividad ganadera, en sintonía con lo que señalan algunos estudios sobre esta producción. A medida que crece la presencia de la agricultura —combinada con ganadería o siendo actividad predominante—, también lo hacen las estructuras de relaciones mercantiles. Una posible explicación de esta asociación está dada porque dichas orientaciones productivas se vinculan, entre otras cuestiones, a que los actores poseen una lógica con la cual mantienen o transforman la producción, dotándola de un sentido determinado, y bajo la cual se construye también un tipo de estructura de relaciones sociales.

Para avanzar en otro aspecto de la caracterización de los sujetos, se presentan las lógicas con las cuales construyen la producción.

Las lógicas de manejo de la producción y su vínculo con las estructuras de relaciones sociales

Sobre las formas en que los productores manejan la producción, cabe destacar, en primer lugar, que en el presente estudio de caso, la mayoría de los actores construyen la producción desde un sentido individual y con un manejo predominantemente cientificista. Sin embargo, esta tendencia, por un lado, no implica la anulación de otras lógicas, y, además, no inhabilita que sea adoptada de un modo parcial; por el otro, es construida por actores con perfiles diferentes, que le imprimen sus matices e, incluso, cierta limitación.

trata de articulaciones de vínculos posibles, tanto en unidades pequeñas, como medianas, grandes o muy grandes.

¹⁰ Cabe aclarar, que, a pesar de esta tendencia marcada entre tamaño y tipo de estructura de relaciones, considerando la cantidad de casos y que no se trata de una muestra representativa, también se debe reparar en el hecho de que, dentro de un mismo tipo de estructura de relaciones, encontramos unidades con tamaños muy disímiles, sobre todo en las relaciones de tipo personal combinadas con relaciones mercantiles, y mercantiles combinadas con personales. Es decir, que se

Tabla 2. Distribución de las lógicas de manejo en la producción, según tipos de relaciones sociales en la muestra

	Estructura personal-recíproca	Estructura personal combinada con mercantil	Estructura mercantil combinada con personal	Estructura impersonal-mercantil
Familiar-Tradicional	4	4	-	-
Intermedia	4	5	1	-
Individual-Cientificada	-	3	17	3

Datos: elaborado a partir de datos de la muestra, Moreno (2019a).

En segundo lugar, respecto al vínculo con las estructuras de relaciones, más allá de algunos casos que se apartan un poco de esta tendencia general, a medida que crece el carácter científico e individual de la lógica, las relaciones se vuelven más mercantiles.

A continuación, se presenta la Tabla 2 con los resultados encontrados. Teniendo en cuenta cómo se agrupan las explotaciones, observamos una asociación, por un lado, entre la lógica “familiar”- “tradicional” y las relaciones personales, y por otro, entre las lógicas “individualistas”- “cientificadas” y las relaciones mercantiles.

Si bien esta asociación entre dimensiones puede considerarse esperable, el análisis de los casos y de las entrevistas muestra con claridad la asociación entre un actor que interpreta la producción desde un sentido anclado a como “siempre se hicieron las cosas”, manejada “entre todos, tirando para el mismo lado”, “con un objetivo único” (el sostenimiento de la explotación en términos familiares) y la preferencia por construir las relaciones sociales desde la proximidad, lo conocido y duradero en el tiempo. Mientras que un empresario que entiende a la producción desde un paradigma más científico-formal, y desde lo que cada “uno aporta” a la empresa (en términos de bienes o servicios), como lo “que deber ser”, “el modo en que son las cosas” o “naturalmente debe ser” tiende a generar vínculos orientados por los parámetros mercantiles, como modelo para estructurar “objetivamente” las relaciones.

Sin embargo, esta correspondencia no implica una mirada lineal, sino que, en los actores concretos, se halla una complejidad en la forma en que se dan estas articulaciones entre las dos dimensiones. Si se observa la Tabla 2 nuevamente, se puede señalar que las lógicas de manejo “individualista-cientificado” no se concretan en un tipo de estructura de relaciones predominantemente impersonales.

Así, por el modo en que se agrupa la mayor parte de los casos es posible afirmar que el conocimiento

experto-científico, y el manejo más individual no terminan de desdibujar la prioridad que tiene el origen personal de los vínculos. Solo en un grupo reducido de casos, se puede observar a empresarios con relaciones impersonales, los cuales se rigen por la orientación del mercado exclusivamente; en una dinámica en la que no resultan relevantes las personas concretas y la estabilidad de las relaciones para construir la confianza en los sitios de trabajo.

En esta línea, se puede plantear que, analizando la cuestión desde la óptica de las relaciones y su incidencia sobre las lógicas, esta red de vínculos locales, personales, familiares, de largo plazo, en la que se hallan insertos los empresarios, a la vez resulta un límite para la expansión plena de una lógica “individualista-cientificada”. Si bien el mercado es el que orienta los intercambios, no así toda la dinámica de la relación. Las personas conocidas, que habitan los espacios locales (familiares, vecinos) son la principal fuente de relaciones, y esto implica que las personas no son completamente intercambiables y que se privilegie mantener el vínculo, haciendo que estos elementos resulten centrales para construir un tipo de confianza en los espacios de trabajo.

Luego de considerar cuáles son las estructuras de relaciones sociales y las lógicas de manejo en la producción agropecuaria pampeana, se analizarán los sujetos agrarios, teniendo en cuenta estas dimensiones y su aporte a la discusión sobre los cambios que han experimentado en las últimas décadas.

Los tipos de sujetos agrarios, considerando las estructuras de relaciones sociales en la producción

En distintos estudios sobre los sujetos en el agro pampeano, se plantean tipologías a partir de la combinación de una o más dimensiones. Cuestiones que van desde organización social del trabajo y tamaño (Azcué 2012),

Tabla 3. Tipos de sujetos y sus características, en el marco de la muestra

Posición en la estructura	Perfil (tipo de actividad/tamaño en ha)	Forma de organización	Estructura de relaciones	Tipo de lógica
Grandes empresarios	Agrícola 1.000-10.000 ha	asalariado manual y dirección	impersonal-mercantil	Individual-cientificada
Grandes empresarios	Agrícola/ganadero +10.000 ha	asalariado manual y dirección	mercantil-personal	Individual-cientificada
Empresarios medios	Agrícola/ganadero 5.000-1.000 ha	asalariado manual	mercantil-personal	Individual-cientificada
Empresarios medios	Mixto 1.000-500 ha	asalariado manual	personal-mercantil	Intermedia
Productores familiares chacareros	Ganadero/mixto -500 ha	aporte propio	personal-recíproca	Familiar-tradicional

Datos: elaborado a partir de datos de la muestra, Moreno (2019a).

formas sociales de producción (Balsa 2017), los modos de inserción en los territorios (Sili 2005; Albadalejo 2006; Gras y Hernández 2013), hasta formas de racionalidad (Landaburu y Presta 2009), han sido dimensiones consideradas para tal fin.

En nuestro caso proponemos, a partir del análisis desarrollado, reflexionar sobre los distintos sujetos en el agro pampeano argentino actual, cuáles son sus perfiles, el sentido en que construyen la producción y su estructura de relaciones sociales, ubicándolos en cierta posición dentro de la estructura social agraria¹¹. Nos referimos a cinco tipos, compuestos por uno de pequeños productores y cuatro de empresarios, tanto “arriba” como en el “medio” y “abajo” de la estructura, diferenciándose en su interior, según la estructura de relaciones sociales.

En la Tabla 3 presentamos los tipos de actores construidos luego del trabajo de campo. A partir de su lectura, se puede observar que entre las diferencias que presentan, la dimensión de estructura de las relaciones

sociales permite generar distinciones en las dinámicas de relación de los grandes empresarios y de los medianos, y le otorga otra particularidad respecto a las relaciones que históricamente caracterizaron a los productores familiares. A continuación, desarrollaremos cada uno de los actores mencionados.

Los grandes empresarios agropecuarios

Por “encima” de la estructura agraria hallamos dos tipos de empresarios. En primer término, consideramos a quienes tienen una lógica “individualista-cientificada”, que organizan el trabajo asalariando todas las tareas, y son los únicos que construyen la producción con una estructura de relaciones “impersonales-mercantiles”.

Se trata de un tipo de empresarios que han sido el centro de los estudios de Gras y Hernández (2013, 2016), y Gras y Sosa (2013). Estas autoras los consideran los actores más novedosos, por su configuración organizativa y la centralidad del conocimiento experto en ella, y también afirman que son estos actores quienes, de un modo más paradigmático, adoptan los pilares de los “agronegocios”. Sobre los aspectos que los identifican y diferencian de otros empresarios, las mismas autoras refieren que estos actores de lógica “individualista-cientificada” tienen una orientación productiva y simbólica globalizada, y de construcción de las relaciones deslocalizada.

En nuestro caso, consideramos que, respecto a estas características descritas en otros trabajos, uno de los aspectos que diferencia a este tipo de empresarios es la particular forma de construcción de las relaciones en la producción, con una estructura que definimos como “impersonal-mercantil”.

11 Consideramos el concepto de estructura social agraria planteado por Margiotta y Benencia (1989) que se refiere a los sujetos o agentes sociales (tanto individuos como grupos) y al entramado de las relaciones sociales, a partir de las cuales se va construyendo una interacción y cierta dinámica social. En ella operan los cambios correlativos que se producen a nivel de las tres subestructuras, de la tenencia de la tierra, económico-productiva y social, y los demás actores y sectores con los que articula. En el interior de esta estructura se hallan distintos grupos sociales que se encuentran asociados a ciertas posiciones, y que se diferencian por su distancia social, posición (jerárquica o no) y en relación con otras (Margiotta y Benencia 1989).

Ahora bien, es necesario señalar algunos aspectos que complejizan estas características diferenciales. Por un lado, lo que tiene que ver con nuestra propia definición de estos empresarios. En efecto, en el análisis de la complejidad de las relaciones sociales entre los actores, encontramos que más que un vínculo impersonal se trata de una relación “despersonalizada”. Como señala Simmel (1986), la esfera subjetiva queda excluida del cumplimiento del rol. En nuestro caso, no es que las personas no tengan ningún conocimiento de los otros, sino, ante todo, que las relaciones no están construidas sobre esta base. Las personas concretas que están inmersas en estas relaciones pueden conocerse en el trabajo o por fuera de este, comparten tiempo y logran grados de confianza, pero no es suficiente para lograr instaurar el vínculo como estable y duradero.

Por otro lado, respecto a la categoría de “deslocalizado” o “globalizado”, que indican los trabajos como el de Gras y Hernández (2013, 2016), encontramos dos elementos que la matizan, en el análisis de cómo actúan estos empresarios en los espacios concretos. En primer lugar, lo local se considera en su especificidad para construir los vínculos con los clientes, los contratistas, los rentistas y los trabajadores. Y en general, algunas de estas empresas desarrollan acciones concretas para construir una “imagen” dentro de estos espacios, a través de talleres, cursos “técnicos” o acciones benéficas. La pertenencia al espacio local es central en la incorporación de trabajadores de dirección, no solo para evitar el “desarraigo” de los mismos (que de todos modos ocurre en muchos empleados, sobre todo de más jerarquía), sino por el conocimiento y la red vincular que aportan a la empresa. En este orden de ideas, es interesante explorar con mayor profundidad este punto, e incorporar a esta investigación lo que plantea Liaudat (2018) sobre el rol que tienen estos trabajadores como mediadores necesarios, para la construcción de la hegemonía, entre el discurso de los “agronegocios” y la producción local.

En segundo término, aquellos con una lógica “individualista-cientificada”, que manejan la producción asalarizando la dirección y todas las tareas manuales, son aquellos que tienen escasa presencia en los espacios locales, pero sí un fuerte anclaje en los territorios en términos de reconocimiento social y simbólico de la empresa. Se trata de los “grandes terratenientes tradicionales”, quienes mantienen una presencia en la estructura agraria de cada uno de los partidos que relevamos.

En general, la discusión sobre este tipo de actores tiene que ver con en qué medida han dejado o no de ser

tradicionales para reconvertirse bajo el paradigma más reciente. En los casos que analizamos encontramos un fuerte proceso de reestructuración de los tipos de actividades productivas, de los procesos de trabajo y las relaciones sociales.

En este sentido, se presenta un acercamiento a un empresario más “moderno”, en el sentido de que las lógicas con las que manejan la producción no conservan nada de “tradicional”. Las relaciones, de este modo, han perdido su carácter más paternalista, lo cual se expresa, en la desaparición de arreglos de diverso tipo, para volverse más mercantiles, atadas a las formas de intercambio formales.

Sin embargo, encontramos un distanciamiento de la figura de “empresario innovador”, en primer lugar, porque algo en la lógica los lleva a conservar cierta estructura estable (tierra en propiedad en un espacio determinado, infraestructura y la forma y cantidad de puestos de trabajo y trabajadores) que los distancia de los otros. Es un punto en el que debería profundizarse, indagando específicamente por la composición empresarial y entrevistando a todos sus propietarios (algo que no se hizo en este análisis).

En segundo lugar, consideramos que, en parte, esta lógica se transformó, pero no completamente, y que ello se traduce en una estructura de relaciones sociales donde lo personal (asociado a lo local y al largo plazo, incluso generacional) es central en la configuración de estos empresarios. Pareciera ser un aspecto que se mantiene, a pesar de los cambios productivos y organizacionales, y de la creciente profesionalización de la actividad, y constituye una característica distintiva de este tipo de empresas frente a otras. En este sentido, los actores actuales también aprovechan, al igual que los anteriores, las “ventajas” de un tipo de anclaje local y de largo plazo de las relaciones, lo cual además implica que poseen un poder en estos espacios que se contraponen al de los empresarios que veremos a continuación.

Los empresarios “medios”

En esta posición, hallamos dos tipos de empresarios diferentes. En primer término, aquellos con una lógica más científica e individualista pero cuya construcción de las relaciones sociales, aunque mercantilizadas, conserva fuertemente el origen personal como prioridad, lo cual genera un matiz relevante en el mundo empresarial más formal del agro pampeano.

Se trata de empresarios con territorios de diferente área (en general entre 1.000 y 5.000 ha), en los que

predomina la agricultura, combinada con la ganadería, y en los que se evidencia parte de lo que implica el proceso de agriculturización. Son aquellos que presentan una fuerte adhesión a las formas de producción más novedosas, tanto en términos productivos, gerenciales y organizacionales (excepto porque algunos, muy pocos, no tercerizan las labores). Además, consideramos que el modo en que estos construyen las relaciones sociales diferencia a un conjunto empresarial de otro más “impersonal-mercantil”.

Algunos autores han indicado aspectos centrales para la caracterización de dichos empresarios. Por una parte, Gras y Hernández (2013, 2016) los presentan, por un lado, como actores cuya trayectoria ha mutado, avanzando hacia un creciente proceso de “empresarialización”, de manejo más formal tanto en la producción como en la gestión. Por otro lado, estos autores también sostienen que frente al avance de los “agronegocios”, a estos empresarios se los presenta como actores que hacen su propia traducción de los pilares del modelo, y que se diferencian de los empresarios más paradigmáticos de dicho modelo, tanto por el tamaño, como por su anclaje territorial y las relaciones personales. Albadalejo (2017), por otra parte, encuentra un perfil de empresarios, que denomina “convencionales”, quienes construyen un paradigma propio con cierta distancia de los “agronegocios”, lo cual los asocia al proceso de modernización iniciado a partir de la década de los sesenta en la región pampeana.

Consideramos que, entre los elementos que los diferencian de otros actores empresariales del agro, está el hecho de que tienen una forma particular de construir tanto una lógica más científicista como las relaciones sociales en la producción. Esta forma es particular porque combina atender al cálculo, bajo una “elasticidad” que les permite moverse entre distintas lógicas, y esta construcción no surge solo por una conveniencia, sino que forma parte de su identidad, en un juego de oposiciones con otros, en el agro pampeano actual.

Entre los posibles factores que explican este tipo particular de construcción se puede mencionar el cambio generacional en un contexto de transformaciones estructurales en el agro (fines de 1990 y comienzos del 2000), la profesionalización de los empresarios en carreras afines al sector desde fines de la década de los ochenta y durante los noventa, y que, gracias a esto, ampliaron sus redes de diálogo, distanciándolas de las locales.

Esta lógica se articula de un modo particular debido a la pertenencia de los actores al sector desde hace varias generaciones, al hecho de haber pasado la infancia en

espacios locales (pueblos o la ciudad cabecera del partido) y haber estudiado en grandes ciudades, para luego regresar a vivir en el partido, o en la ciudad más grande cerca a este. Sin embargo, esta trayectoria implicó que, al hacerse cargo de las unidades, se generara un fuerte proceso de reestructuración de estas. En este sentido, han hecho un trabajo de ajuste entre las lógicas más generales, asociadas al mercado, y su universo local y familiar. Pero este ajuste no implica una traslación completa, sino que mantiene elementos específicos de unas y otras lógicas. De aquí la articulación central que presentan estos empresarios, entre las relaciones mercantiles combinadas con las personales.

Por otra parte, estos se diferencian de los productores familiares, en primer lugar, en que la lógica desde la cual construyen la producción es una clave científica e individual, y no conciben otra. En este sentido, al ampliar sus redes de diálogo, los niveles y tipos de profesionalización —bajo un determinado paradigma, signado por la idea de “negocios”—, así como la información que consumen, se refuerza esta lógica más formal, no solo en el manejo de la técnica agrícola, sino también de las relaciones sociales.

A propósito de esta cuestión, en segundo lugar, dichos actores se diferencian en que las relaciones sociales, para ellos, son más mercantiles, siendo este el único modo en que estructuran los intercambios. Este aspecto lo vemos en aquellas relaciones de origen personal de largo plazo, y en muchos, en las relaciones familiares, donde se remarca un sentido o necesidad de mantener lo “personal”, pero a condición de regularlo en la esfera económica, despojándolo de las obligaciones morales que podría implicar. A propósito, encontramos otros sentidos que asumen la asalarización de los familiares. Se trata no solo de una forma de retener, o de reconocer la formación de los hijos, sino también de mantener el vínculo familiar (es decir, no contratando un trabajador no familiar), pero de un modo regulado.

Aquí aparece la necesidad de establecer “reglas claras”, esto se debe a que hay un cambio en la matriz, como señala Sili (2000), respecto al control de la naturaleza, pues consideramos que esta se expresa también en los vínculos. Controlar ciertos tiempos y posibilidades de cultivar, también se puede expresar en controlar aspectos personales.

Sobre este punto, aunque otros autores han resaltado la característica de lo “personal” de las relaciones —por ejemplo, los trabajos de Albadalejo (2006, 2013) y Gras y Hernández (2013)—, consideramos que no se

ha reflexionado con detenimiento sobre este proceso de mercantilización de lo personal, que complejiza la caracterización y las implicancias en la producción. Estas estructuras de relaciones les permiten encontrar su propia lógica respecto a los “agronegocios”. Sin embargo, consideramos que más que traducción, se trata de una incorporación de ciertos elementos de distintos paradigmas, tal como indica Albadalejo (2017). Pero creemos que esto, que en algún sentido es potencialidad y aspecto diferenciador del paradigma dominante para este tipo de esquema de organización, también encierra una limitación, en tanto la orientación mercantil de las relaciones (con todos los actores, incluso los socios familiares) implica que estas puedan llegar a transformarse o desaparecer en el futuro. Y esto ha sucedido en distintos aspectos de las trayectorias productivas de cada uno de los empresarios en cuestión.

Además de estas características que los definen como empresarios, también encontramos otras que generan profundas diferencias respecto a otros perfiles. En primer lugar, la principal diferencia que genera una variante dentro de la misma lógica, es que esta no es una forma rígida, y la conveniencia se ve entrelazada con la necesidad de vincularse con personas conocidas y familiares. Necesitan y desean construir vínculos con un conocimiento previo de los otros, así como trabajar con familiares o conocidos, aunque de un modo diferente al perfil chacarero¹².

En segundo lugar, tienen un fuerte anclaje social y simbólico con los espacios locales. Aunque su vida cotidiana y familiar no trascurre de un modo exclusivo allí, sí son reconocidos en estos espacios y tienen una trayectoria construida a lo largo de las generaciones. Esto les brinda un sentido de pertenencia, reconocimiento de los otros y una red estable de relaciones sociales ancladas en estos espacios.

En tercer lugar, y en relación con los dos aspectos anteriores, la construcción de las relaciones, aunque mercantiles, tiene un origen personal. Este tipo de empresarios obtienen la potencialidad de lo personal, pero de un modo restringido por lo mercantil, lo cual les permite

aprovechar de un modo óptimo los recursos, más que los otros empresarios.

El otro actor que presentamos presenta una clara asociación entre el tipo de lógica no estrictamente “cientificada” y una estructura de relaciones sociales con predominio de lo personal, conformando, por ello, otros modos de construir la producción. Desde la posición estructural en la que se encuentran, se trata de empresarios medios quienes se hallan más cercanos a un perfil chacarero o productor familiar que al de un empresario que adopta las lógicas más novedosas de producción. Dichos actores no son profesionales, mantienen la dirección cotidiana de la unidad, y trabajan tanto agricultura como ganadería, menos de 1.500 ha.

Se trata de un tipo de actor poco estudiado, sobre todo en cuanto a la definición de las características sociales por las cuales se halla en esta situación intermedia. Quienes mejor dan cuenta de este tipo son, por una parte, Sili (2000) quien se refiere a ellos como “productores de pueblo”, y, por otra, Albadalejo y Cittadini (2017) que los denominan “productores convencionales”. De distintos modos, ambos trabajos señalan el anclaje local y la construcción de las relaciones con esta matriz espacial y el hecho de que no son empresarios profesionales y de que manejan la producción con cierta distancia del nuevo paradigma. Sin embargo, consideramos que la posición intermedia también está dada por la matriz particular con la que construyen las relaciones sociales en la producción.

Se trata de aquellos que manejan la actividad productiva, combinando la incorporación de conocimiento experto, pero este es matizado por el “saber hacer” (propio y de los trabajadores) y el manejo de la empresa contempla retiros individuales, pero conservando el espíritu de familia.

Además, hallamos que se trata de actores que han ampliado sus redes de diálogo, y aunque algunos han tenido experiencia en la educación superior, casi ninguno de ellos la completó, siendo el perfil predominante el del no profesional. La prioridad por el campo y la necesidad de regresar a las ciudades o pueblos fueron algunos factores centrales para abandonar los estudios. Es decir, existe una centralidad de la producción, el gusto por el hacer y por la vida en los espacios urbanos más reducidos, factores que indican y construyen otro tipo de lógica.

En esta línea, dichos productores se diferencian de un chacarero, en primer lugar, en que dejaron (o nunca lo hicieron) de ocuparse de las tareas manuales cotidianas, aunque conocen cómo se realizan y participan de

12 Con esta categoría nos referimos a un pequeño productor, figura histórica del agro pampeano, que trabaja la tierra en propiedad y/o combinada con el arrendamiento, que aporta la mano de obra propia y/o familiar, y que presenta una racionalidad particular, diferente a la empresarial y a la campesina (Balsa 2006).

muchas de ellas. En segundo lugar, se diferencian del típico chacarero pues sus espacios de sociabilidad son exclusivamente urbanos, desde hace varias décadas e incluso más de una generación atrás. Esto, aunque también es una elección frente a vivir en ciudades aún más grandes, implica una mayor distancia entre vivienda y trabajo que en el caso de los chacareros. En tercer lugar, también se diferencian de los chacareros en que la estructura de relaciones no está centrada con exclusividad en la reciprocidad, sino que, aunque desarrollan algunas relaciones con estas características, otras son de carácter mercantil, mostrando una capacidad de adaptación a tipos de interacción diferentes. Esta capacidad puede ser un indicativo del avance de una lógica más asociada al cálculo, pero, al revisar cada caso, se detectan situaciones de entrega por parte de los empresarios, y de una forma de construcción de la identidad fuertemente anclada en los espacios locales y en el conocimiento personal de aquellos con quienes trabajan, más que por la mera conveniencia.

Así, se diferencian del resto de los empresarios, en que para estos la asalarización de las tareas manuales no se tradujo en distancia social y simbólica con los trabajadores (a diferencia de lo que plantea Balsa [2006]). En efecto, tienen una cercanía con estos actores, que se traduce en otras formas de remuneración e, incluso en algunos, en la generación de sociedades. El aspecto que, con mayor claridad, los distancia de otros empresarios es la prioridad otorgada a las relaciones personales y a la posibilidad de que estas impliquen obligaciones que se traducen en formas particulares de intercambios, diferentes a los de mercado.

Finalmente, sobre este tipo de empresario, en una parte de ellos observamos un interés, y el inicio de un proceso de reestructuración, de las dinámicas entre los socios, que consideramos afectaría en lo esencial el modo en que se estructura la lógica, perdiendo peso el aspecto colectivo. Esto resulta ser un síntoma de que, al menos entre algunos, la lógica asociada a lo afectivo por sobre el cálculo podría estar perdiendo peso.

Los pequeños productores

Son aquellos cercanos al tipo chacarero, y a quienes Sili (2000) conceptualiza como “productores de campo”. Se trata de productores que trabajan solos o junto a familiares, resolviendo con su aporte la producción, bajo una lógica más tradicional —aunque ello no excluye la incorporación de algunos aspectos de la lógica científica en la producción— y de un modo colectivo. Si bien

desarrollan menos relaciones sociales para resolver la producción —por estar centrada en lo propio y más autónomo—, las que poseen dichas relaciones tienen carácter personal-recíproco. Esta es la matriz central para construir los vínculos con los contratistas, con los rentistas, con los socios o, en algunos casos, con los trabajadores asalariados.

Consideramos que los factores que se asocian a la construcción de estas lógicas y tipos de relaciones se dan en dos planos. Uno, el estructural, en tanto que todos los sujetos poseen explotaciones en propiedad en menos de 500 ha, y la producción es mixta o predominantemente ganadera. En el caso de la variable tamaño implica que, en los actuales contextos, los sujetos necesiten de otro tipo de relaciones para sostener la producción tal cual lo hacen en la actualidad (frente a las posibilidades de, por ejemplo, convertirse en rentistas, o en productores agrícolas con todo tercerizado, o ingresar en redes de negocios aportando ellos mismos la tierra, entre otras), y que también tenga la firme decisión de mantenerse, es decir, de no abandonar la producción. En el caso del tipo de actividad productiva, se evidencia que, al igual que señalaron otros trabajos¹³, la ganadería implica una serie de prácticas más arraigadas al espacio de trabajo, y una construcción simbólica —que implica poseer animales, sostener la ganadería a campo en un contexto intensificador y agriculturizador—, que se asocian a otra lógica de manejo de la producción y construcción de las relaciones sociales.

El otro elemento, de orden más subjetivo, es que se trata de productores no profesionales. Algunos de sus hijos están accediendo a la universidad, o la completaron, pero no participan directamente en la unidad productiva en la actualidad. De este modo, el hecho de no haber generado una ruptura en el tipo y la forma de construcción del saber, así como con un estilo de vida anclado en lo local (porque no se “fueron a estudiar”) consideramos que es un elemento determinante en el tipo de lógica con la que construyen la producción, y específicamente, en la forma en que desarrollan las relaciones sociales. Como señala Sili (2000), sus “redes de diálogo” se construyen en estos espacios, lo cual implica la adopción de un paradigma que

13 Aquí se hace referencia, entre otros, a los trabajos de Bertoldi (2015), Champredonde y Albadalejo (2011) y Ratier (2004) los cuales indican que la producción ganadera se desarrolla, en muchos casos y espacios, con una lógica diferente a la que predomina en la agricultura.

se distancia del racional-cientificista. En nuestro caso, profundizamos esta mirada en la construcción de las relaciones sociales, identificando que son “personales-recíprocas”, o con cierta cercanía a ellas.

Sobre este punto, cabe agregar que, si observamos un predominio de este tipo de relaciones personales, la reciprocidad debe ser problematizada en tres sentidos. En primer lugar, si bien se distancian de lo estrictamente mercantil, el abanico de formas de intercambio es amplio, y no en todos coincide exactamente con la reciprocidad en sentido estricto. En segundo lugar, que lo personal y lo recíproco son tanto una elección como una necesidad de estos productores, beneficiándose ampliamente de este tipo de vínculo. En tercer lugar, estas relaciones están atravesadas por fuertes tensiones, por una parte, en torno a la dependencia y las obligaciones que generan lo personal y, más específicamente, lo familiar; y por otra parte, alrededor de la cuestión de género, que aparece como un problema que “inhabilita” a las mujeres, llevándolas a una desvinculación de la producción, un lugar menor en la toma de decisiones y en el aporte de trabajo. Estos aspectos, si fuesen de otro modo, podrían potenciar la producción y hacer de estas relaciones personales-recíprocas, además, más democráticas e inclusivas. Señalamos estos tres aspectos porque consideramos que complejizan las relaciones recíprocas, en el sentido de no asociarlas exclusivamente con lo positivo o beneficioso (como sugieren algunos estudios, por ejemplo, el de Ratier [2004]).

Ahora bien, más allá de estos puntos críticos, creemos que presentan una lógica que, a diferencia de otros, los construye como claramente diferenciables. Se trata de un actor que, por su posición e identidad, está atravesado por tensiones y mantiene una lógica de construir y anclar las relaciones que, conservando o no lo de antaño, lo hace hoy claramente diferenciable de los otros actores. Es una lógica que entiende al agro como un espacio vincular local, vecinal, familiar, colaborativo en el proceso de trabajo con otros, y con una práctica social y productiva diferenciable del resto de los actores agrarios, una práctica que es una elección.

En esta misma línea, diversos autores destacan la cuestión de cómo consideran el patrimonio, el valor de la tierra, y el vínculo entre familia y empresa (Balsa 2006). En nuestro caso, lo planteamos desde la construcción de una estructura de relaciones sociales que tiene centralidad en lo personal, el largo plazo, y en mayor o menor medida, en intercambios recíprocos.

A partir de la caracterización desarrollada, se puede concluir que el análisis de las relaciones sociales en la producción aporta a la mirada de cómo son las dinámicas vinculares en el agro, y pueden resultar un elemento de relevancia para definir a los sujetos —además de otros elementos, como la organización del trabajo, las racionalidades, los perfiles, etc.—. Para finalizar, se resalta que este análisis también se puede considerar un elemento central para profundizar en las tensiones entre los distintos actores en los espacios concretos y en el contexto de los cambios que genera, de un modo más reciente, en la región pampeana. Con ello se hace referencia a que los vínculos en la producción son un elemento en disputa entre los actores, tanto para obtener beneficios, como para mantener los esquemas que poseen, y evitar así, en un contexto de creciente competencia por los recursos en el agro, donde tienen relevancia la pérdida de una parte de la tierra alquilada, la mano de obra (formada), los trabajadores a los que les tienen confianza, los saberes e información que proveen estos distintos actores, los contratistas con tiempos y tecnología adecuadas para cada uno de dichos empresarios o productores, o los socios familiares con su aporte de recursos, la confianza y los conocimientos que poseen¹⁴.

Conclusiones

A modo de síntesis de lo expuesto, podemos señalar, en primer lugar, que existe un predominio de estructuras donde lo personal se combina de diferente modo con lo mercantil, construyendo una “familiaridad” en sentido amplio. Y que estas estructuras coexisten: a) con un núcleo de relaciones cercanas a la reciprocidad; b) con una estructura basada en una dinámica impersonal (o en la despersonalización de los roles).

En segundo lugar, con relación a los cambios que se produjeron en las explotaciones agropecuarias, lo que se percibe es un proceso de mercantilización de los vínculos personales, signado por una “naturalización” del mercado como parámetro objetivo. Sin embargo, este proceso de mercantilización lo consideramos limitado, por lo personal, al no lograr transformar completamente estas relaciones en despersonalizadas o impersonales.

En tercer lugar, que la mayoría de los actores construyen la producción desde un sentido individual y con un

14 Para un análisis más profundo de este aspecto puede consultarse a Moreno (2019b).

manejo predominantemente científicista, lo que podría resultar el síntoma de un proceso de racionalización en la producción. Sin embargo, este proceso, a) no implica una desaparición de otras lógicas, y no inhibe la adopción parcial de estas b) es construido por actores con perfiles diferentes, que le imprimen sus matices e, incluso, cierta limitación. Los matices se evidencian en que la creciente presencia de este tipo de lógica no implica una única materialización en un solo tipo de estructura de relaciones sociales. En este sentido, conforman sujetos opuestos y matices en el “mundo empresarial”.

Finalmente, consideramos que, a través del análisis, mostramos que las tendencias de transformación en términos de “nuevas formas de hacer negocios” en el agro pampeano, han modificado sustancialmente a los sujetos. No obstante, la mirada centrada en las relaciones sociales complejiza estos cambios, mostrando modificaciones y permanencias, y permite, además, analizar aspectos de las tensiones y convergencias existentes entre ellos, principalmente a partir de la trayectoria generacional en un espacio productivo, y la posesión de un “capital” construido con base en vínculos personales y locales.

Referencias

- Albadalejo, Christophe. 2006. “De la pampa agraria a la pampa rural: la desconstrucción de las ‘localidades’ y la invención del ‘desarrollo rural local’.” *Párrafos Geográficos* 5 (1): 27-53.
- Albadalejo, Christophe. 2013. “Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y la emergencia del *agrobusiness*.” En *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios de la globalización*, compilado por Gras Carla y Valeria Hernández, 67-96. Buenos Aires: Biblos.
- Albadalejo, Christophe. 2017. “Coexistencia en el territorio de diferentes modelos de desarrollo agropecuario: la teoría de los pactos territoriales aplicada al caso argentino.” En *Transformaciones territoriales y la actividad agropecuaria: tendencias globales y emergentes locales. Actas del seminario internacional*, compilado por Daniela Nieto, Paula Palacios, Pedro Carricart, Christophe Albadalejo y Ana Louise de Carvalho Flúza, 27-52. La Plata: Universidad Nacional de la Plata.
- Albadalejo, Christophe, y Roberto Cittadini. 2017. “El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-70 en la actual co-presencia de agriculturas de la región pampeana argentina.” *PAMPA: Revista Interdisciplinaria de Estudios Territoriales*, no. 16, 9-34. <https://doi.org/10.14409/pampa.voi16.6949>
- Álvarez, Rubén, Sebastián Leavy, y Magdalena Marino. 2009. *Zonas agroeconómicas homogéneas Buenos Aires Norte*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- Azcuy Ameghino, Eduardo. 2012. “De la percepción empírica a la conceptualización: elementos para pensar teóricamente la estructura social de las explotaciones pampeanas.” En *Estudios agrarios y agroindustriales*, editado por Eduardo Azcuy Ameghino, Pablo Castillo, Diego Ariel Fernández, Lucía Ortega, José Pierri, Fernando Romero Wimer y Juan Manuel Villulla, 3-66. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Balsa, Javier. 2006. *El desvanecimiento del mundo chacarero: transformaciones sociales en la agricultura bonaerense*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).
- Balsa, Javier. 2017. “Subjetividades subordinadas en la agricultura pampeana: procesos de concentración, formas de producción y sujetos agrarios.” En *Agronegocios en la región pampeana: tensiones por la imposición de un modelo concentrador*, compilado por Guillermo de Martinelli y Manuela Moreno, 197-222. Bernal, Argentina: UNQ.
- Balsa, Javier, Natalia López Castro, y Manuela Moreno. 2014. “Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano: diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo.” En *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*, compilado por Germán Dabat y Sergio Paz, 269-297. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, UNQ.
- Barsky, Osvaldo, y Alfredo Pucciarelli. 1991. “Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas.” En *El desarrollo agropecuario pampeano*, editado por Osvaldo Barsky, 309-454. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), INTA, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Barsky, Osvaldo, y Jorge Gelman. 2009. *Historia del agro argentino: desde la Conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamérica.
- Basualdo, Eduardo, y Miguel Teubal. 1998. “Economías a escala y régimen de propiedad en la región pampeana argentina.” Ponencia presentada en *XXI Congreso Internacional de la Latin American Studies Association (LASA)*, Chicago, 24 al 26 de septiembre.
- Bertoldi, Manuel. 2015. “Estrategias de reproducción de pequeños productores y trabajadores rurales con animales propios frente a la concentración productiva en los partidos de Magdalena y Punta Indio.” Tesis de Maestría en Procesos Locales de Innovación y Desarrollo Rural (PLIDER), Universidad Nacional de La Plata, La Plata.

- Bisang, Roberto, Guillermo Anlló, y Mercedes Campi. 2008. "Una revolución (no tan) silenciosa: claves para pensar el agro en Argentina." *Desarrollo Económico* 48 (190-191): 165-207.
- Champredonde, Marcelo, y Christophe Albaladejo. 2011. "Inserción territorial local de la ganadería vacuna y artificialización de los sistemas de producción en el sudoeste pampeano." *PAMPA: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, no. 7 (sup), 113-142. https://doi.org/10.14409/pampa.v1i7_sup.3206
- Domínguez, Néstor, y Germán Orsini. 2007. "Efectos del nuevo modelo productivo sojero sobre la estructura agropecuaria argentina: el caso de la provincia de Entre Ríos." Ponencia presentada en las *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires, 7 al 9 de noviembre.
- Giddens, Anthony. 1995. *Modernidad e identidad del yo: el yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Península.
- Glaser, Barney, y Anselm Strauss. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine Publishing Company.
- Gras, Carla, y Andrea Sosa Varrotti. 2013. "El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias." En *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, compilado por Carla Gras y Valeria Hernández, 215-236. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, Carla, y Valeria Hernández. 2009. "El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agro rural en la Argentina." En *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*, coordinado por Carla Gras y Valeria Hernández, 15-38. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, Carla, y Valeria Hernández. 2013. *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, Carla, y Valeria Hernández. 2016. *Radiografía del nuevo campo argentino: del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gutiérrez, Alicia. 2007. "Redes e intercambio de capitales en condiciones de pobreza: dimensión relacional y dimensión vincular." Ponencia presentada en la *I Reunión Latinoamericana de Análisis de Redes Sociales*, La Plata, 23 al 25 de agosto.
- IGN (Instituto Geográfico Nacional). 2018. "Capas SIG." Consultado el 27 de marzo del 2020. <https://www.ign.gob.ar/NuestrasActividades/InformacionGeoespacial/CapasSIG>
- INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). 2009. *Zonificación Agroecológicas Homogéneas*. Buenos Aires: INTA.
- Landaburu, Liliana, y Susana Presta. 2009. "¿Racionalidad o doble racionalidad económica?" *Papeles de Trabajo*, no. 17, 20-33.
- Liaudat, María Dolores. 2018. "Hegemonía, discursos e identificaciones en el agro pampeano: análisis de los agronegocios y su eficacia interpelativa en los actores agropecuarios." Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas, Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina.
- Margiotta, Eduardo, y Roberto Benencia. 1989. *Introducción al estudio de la estructura agraria: la perspectiva de la sociología rural*. Buenos Aires: Mimeo.
- Michelena, Roberto, Maximiliano Eiza, y Patricia Carfagno. 2013. *Los suelos, la soja y la agriculturización*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Consultado el 10 de marzo del 2018. https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_los_suelos_la_soja_y_la_agriculturizacin.pdf
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. 2016. *Estimaciones Agrícolas*. Consultado el 5 de septiembre del 2017. <http://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/estimaciones/index.php>
- Moreno, Manuela. 2017. "Las relaciones sociales en el trabajo agropecuario pampeano: dimensiones y tipos de vínculos en tres partidos de la provincia de Buenos Aires, 2010-2013." Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios, Facultad Latinoamericana de Ciencias sociales (FLACSO), Buenos Aires.
- Moreno, Manuela. 2019a. "Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana: tipos de vínculos, lógicas económicas y organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013)." Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas, Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), Bernal.
- Moreno, Manuela. 2019b. "Agronegocios y tensiones en el territorio pampeano argentino: un análisis desde las lógicas de manejo y los tipos de relaciones sociales en la producción agropecuaria." *Revista Eutopia*, no. 16, 11-29. <https://doi.org/10.17141/eutopia.16.2019.4098>
- Mosciaro, Mirna, y Vicente Alejandro Dimuro. 2009. *Zonas agroecológicas homogéneas Buenos Aires Sur*. Buenos Aires: INTA. Consultado el 10 de marzo del 2018. <http://inta.gob.ar/documentos/zonas-agroecologicas-homogeneas-buenos-aires-sur>
- Muzlera, José. 2013. *La modernidad tardía en el agro pampeano: sujetos agrarios y estructura productiva*. Bernal, Argentina: UNQ.
- Ratier, Hugo. 2004. *Poblados bonaerenses: vida y milagros*. Buenos Aires: La Colmena.
- Saltalamacchia, Homero. 1997. *Los datos y su creación*. Puerto Rico: Kryteria, Caguas.
- Secretaría de Asuntos Agrarios de la municipalidad de Junín. 2011. *Informe del Partido de Junín*. Buenos Aires: Municipalidad de Junín.

- Sili, Marcelo. 2000. *Los espacios de la crisis rural: geografía de una pampa olvidada*. Bahía Blanca: EdiUns.
- Sili, Marcelo. 2005. *La Argentina rural: de la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Buenos Aires: INTA.
- Sili, Marcelo, Martín Guibert, y Roberto Bustos Cara. 2015. *Atlas de la Argentina Rural*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Simmel, Georg. 1986. *El individuo y la libertad: ensayos de crítica a la cultura*. Barcelona: Península.
- van der Ploeg, Jan Douwe. D. 1993. "El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización." En *Ecología, campesinado e historia*, editado por Eduardo Sevilla Guzmán y Manuel González de Molina, 153-196. Madrid: La Piqueta.
- Weber, Florence. 2008. "Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la gran división." *Revista Crítica en Desarrollo*, no. 2, 63-91.
- Weber, Max. (1922) 2012. *Economía y sociedad, esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Zaniboni, Carlos. 2010. *Análisis espacial de los cultivos agrícolas en el partido de Pehuajó: campaña de cosecha gruesa 2009-10. Informe INTA General Villegas*. Villegas, Argentina: INTA.

Manuela Moreno

Licenciada en Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de la Plata (FAHCE-UNLP). Magíster en Estudios Sociales Agrarios de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Doctora en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Docente y becaria posdoctoral del CONICET, con lugar de trabajo en el Centro de Desarrollo Territorial de la UNQ. Integrante del Instituto sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC) de la misma universidad. Investiga sobre actores y relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana argentina, con énfasis en la provincia de Buenos Aires.