

ARTICULOS / Articles

Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias

Soybean entrepreneurs: changes and continuities in the composition of entrepreneurial agriculture

Carla Gras

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS)

Argentina

blason@arnet.com.ar / sgras@ungs.edu.ar

Resumen

Un rasgo fundamental del nuevo modelo productivo que se consolidó en las últimas dos décadas es la centralidad que adquieren las capas empresariales. Este hecho encierra una serie de interrogantes en los que conviene detenerse, en tanto aluden al análisis de los procesos de constitución de estas capas, que involucran tanto la identificación de los rasgos que les dan unidad, como su grado de diversidad. En este trabajo, interesa fundamentalmente explorar la importancia y el papel que la propiedad de la tierra retiene en estos sectores, tanto en términos de la configuración de su capital y patrimonio como en las estrategias técnico-productivas, y de inversión que definen. El tema es un punto controversial que remite al interrogante sobre el tipo de actores que sostienen la expansión sojera, debate que vuelve a poner en juego la importancia de la renta de la tierra en la acumulación del sector, vis a vis la tecnología, el conocimiento científico, y las lógicas de puesta en red de los espacios agrícolas, a través de de asociaciones y contratos entre diferentes actores. El trabajo aborda estas cuestiones a partir del análisis de información cuantitativa y cualitativa de un conjunto de empresarios de la región pampeana.

Palabras clave: agricultura empresarial, región pampeana

Summary

A fundamental feature of the new productive model that was consolidated in the last two decades, is the centrality acquired by capitalist enterprises. This involves a number of questions which should be considered insofar they are related to the analysis of the formation of these social fraction, the identification of the features that give them unity and their internal diversity. In this paper, we explore the importance and the role of land ownership in these sectors, both in terms of capital composition as of technical, productive and investment strategies they adopt. The issue is a controversial point related to the question about the type of players that have led soybean expansion, a debate that turns to the importance of land rent in the accumulation of entrepreneurial agriculture vis a vis technology, scientific knowledge and networking, through partnerships and agreements between different actors. The paper addresses these issues through the analysis of quantitative and qualitative information of a group of entrepreneurs from the Pampa region.

Keywords: entrepreneurial agriculture, Pampa region.



1. Introducción

El agro argentino es hoy sustantivamente distinto al de unas décadas atrás. Desde la década de 1970, el sector conoció un renovado proceso de reconversión tecnológica y de integración agroindustrial que, entre otros aspectos, implicó el avance de la frontera agrícola. El crecimiento de la producción agrícola fue heterogéneo y desparejo: durante la década del '80 aumentó la producción de materias primas (re)orientadas a las exportaciones (principalmente oleaginosas y cereales), mientras que se estancaron las destinadas al mercado interno y al consumo de los sectores populares (yerba mate, azúcar, entre otras). La puesta en marcha de un amplio programa de desregulación en el inicio de los años noventa profundizó la orientación exportadora del sector agropecuario y las tendencias a la agriculturización. Unos años después, la introducción de la soja transgénica, asociada a renovadas formas de organización de la producción, terminó de conformar un nuevo patrón de acumulación, basado sobre la intensificación agrícola, la necesidad de niveles más altos de capitalización, la conexión con cadenas globales de producción y comercialización y un peso creciente del capital financiero en la actividad. A partir de 2002 una serie de factores, como el establecimiento de un nuevo tipo de cambio, el alza sostenida de la demanda y de los precios internacionales de los *commodities*, y la entrada de capitales externos al sector, completaron e intensificaron el proceso de reconfiguración la ruralidad argentina.

Las consecuencias de esta gran transformación han sido notables y pueden registrarse en distintos niveles. Algunos de los más salientes, sin dudas, son: la profundización de la concentración productiva; el espectacular aumento de la producción y el lugar predominante y excluyente del cultivo de soja en ese desempeño; la velocidad que adquirió la expansión de la frontera agraria; la disminución sistemática de explotaciones agropecuarias, principalmente las de menor tamaño; y la constitución de escalas productivas desconocidas por su inmensidad espacial.

Algunos datos ilustran el ritmo que adquirió la Argentina sojera: en 1991, con casi 5 millones de hectáreas el área sembrada con esta oleaginosa superaba a la de trigo (4,5 millones); para 2002, el área con soja aumentó 130% al lograr 11.450.000 hectáreas, y la producción total pasó de 11.310.000 toneladas a 35 millones. El comportamiento dinámico de esta actividad se acentuaría en los años siguientes, de modo que globalmente la superficie implantada con soja creció cerca del 72% entre 2001 y 2011, y la producción, con oscilaciones por el impacto de la sequía de 2008, aumentó un 86% en el período. En el ciclo 2010/11 alcanzó cerca de 19 millones de hectáreas cosechadas y una producción de aproximadamente 49 millones de toneladas.

Este proceso estuvo asociado a un fenomenal proceso de capitalización, que otorgó centralidad a las capas empresariales. Un hecho saliente ha sido la alta rentabilidad obtenida por los productores sojeros: se estima que en 2010, el margen bruto por hectárea fue de \$1045,⁽¹⁾

asimismo, un informe reciente de la Bolsa de Comercio de Rosario señala que, pese a las retenciones,⁽²⁾ los ingresos de los productores sojeros se incrementaron en un 87% respecto de 2001.

En ese marco, el tema de la configuración actual del poderío de las clases altas del sector agropecuario se colocó en el centro de los debates, en particular la medida en que su fisonomía y composición interna retuvo rasgos preexistentes o, como plantean algunas posiciones, ilustran la emergencia de una clase social diferente. Se plantean así una serie de interrogantes en los que conviene detenerse, en tanto aluden al análisis de la constitución de estas capas, los rasgos que les dan unidad así como su diversidad interna.

En los puntos que siguen presentamos brevemente las condiciones contextuales de estos procesos, para luego desarrollar algunos puntos controversiales en torno a la configuración actual del empresariado agrario. Retomamos estos temas a partir del análisis de un conjunto de empresarios de la región pampeana, la cual constituye una referencia clave para la comprensión de las mutaciones operadas en estas capas así como del modelo de desarrollo centrado en la producción de bienes primarios y en la predominancia de commodities globales.

Utilizaremos datos cuantitativos provenientes de un relevamiento por encuesta⁽³⁾ a empresas asociadas a una entidad técnico profesional, con amplio predicamento entre el empresariado. Si bien la misma no constituye una muestra estadísticamente representativa del total de explotaciones empresariales del país, ofrece la ventaja de estar integrada exclusivamente por este tipo de agente y por aquellos que más entusiasta y profundamente encararon y adoptaron las nuevas formas de organización productiva. Este tipo de asociaciones, que se consolidaron en las últimas dos décadas al compás del cambio de modelo productivo, sirvieron de “plataforma para la conformación y difusión de nuevos modelos empresarios” (Hora, 2010:102). Asimismo, recurrimos a datos cualitativos provenientes de entrevistas realizadas con algunos titulares de empresas.

2. Contexto

Las transformaciones acaecidas en el agro argentino están ligadas a la profundización de su conexión con la economía globalizada, que impulsó localmente una serie de cambios institucionales, tecnológicos, productivos y financieros a partir de la década de 1990, los cuales favorecieron una renovada exposición del sector a la dinámica del mercado internacional. Cabe señalar en este sentido que, desde los primeros años de la década de 2000, se registra una tendencia fuertemente alcista del precio de los commodities. En ese contexto, la producción

agropecuaria del país se concentró fuertemente en unos pocos cultivos exportables, siendo la soja, como se mencionó anteriormente, el de mayor importancia.

Factores como la amplia desregulación y apertura económica durante la última década del pasado siglo; la innovación tecnológica en los procesos productivos y en los paquetes de insumos; la introducción de la biotecnología y las tecnologías de la información; la difusión de nuevas formas de organización y gestión de la producción; así como la entrada de capitales nacionales y extranjeros provenientes de otros sectores económicos configuraron un escenario en el cual se generalizó y amplió el papel del capital en el sector agropecuario (Murmis, 1998; Murmis y Murmis, 2010). De ello dan testimonio la mencionada expansión de la frontera agropecuaria en el norte del país, la intensificación agrícola y la constitución de grandes escalas productivas.

En ese marco se produjeron importantes transformaciones en la estructura agraria, algunos bastante estudiados como la disminución del número total de explotaciones en el país, de lo que dan cuenta los datos censales: entre los censos de 1988 y 2002, alcanzó el 21%. El grueso de esta reducción se concentró en la región pampeana (que registró cerca de 50.000 unidades menos del total de 88.000 expulsadas) y en los estratos de menor tamaño, vinculados con las explotaciones de tipo familiar. Al mismo tiempo, se registró un aumento del tamaño medio de las explotaciones persistentes, que rondó el 25%. Con posterioridad a ese relevamiento, la concentración se profundizó tal como se desprende del hecho que las más grandes empresas tuvieron su mayor expansión en la última década.

El avance de la globalización generó profundas reconfiguraciones en la dinámica de los mercados agrícolas y en las formas de inserción de los países productores de bienes agropecuarios en esos mercados. Dos elementos son señalados por buena parte de la bibliografía: por un lado, el fuerte aumento de la transnacionalización de las cadenas productivas – tanto en relación con la presencia de empresas transnacionales como con la conformación de estructuras de producción que articulan espacios productivos transfronterizos –; por el otro, su vinculación a la economía globalizada sobre la base de un número reducido de productos. En tal sentido, en el período reciente se observa el pasaje de economías que se integraban al mercado mundial a través de la producción de aquellos agroexportables para los que tenían ventajas comparativas – en el caso de Argentina, en la ganadería vacuna y los cereales –, a economías cuyas agriculturas se organizan en función de la producción de commodities globales. El proceso, como ha sido destacado, implicó la liberalización de las agriculturas nacionales a escala global, lo que fue acompañado de profundas mutaciones en la organización de los sistemas productivos (Mc Michael, 2000).

En el Cono Sur, estas transformaciones se reflejan en la inserción de sus agriculturas en cadenas mundiales a partir de la consolidación de verdaderas plataformas exportadoras, relacionadas con la producción de cereales y oleaginosas, y la producción forestal, y consecuentemente en fenómenos de rápida homogeneización productiva y paisajística (Guibert, 2007).

En Argentina, el peso del complejo oleaginoso en las exportaciones agrícolas (básicamente la soja y sus derivados industriales) creció de manera exponencial en los últimos treinta años; en 2007, las mismas representaron el 40% de las exportaciones agrícolas, mientras que las ventas externas del trigo, el maíz y la carne vacuna – producciones que desde el último cuarto del siglo XIX y hasta los primeros años de 1990, lideraron la matriz agroexportadora - alcanzaron cada una el 8% aproximadamente e las exportaciones agrícolas en ese año (Guibert, 2010). La centralidad adquirida por este único cultivo puede observarse asimismo en su contribución a las exportaciones totales del país: las ventas externas del complejo sojero representaron el 28% del valor total de las exportaciones argentinas. Junto con Brasil, Argentina se convirtió en el eje principal de la producción mundial de soja: en ambos países el sostenido incremento del área sembrada y de la producción de esta oleaginosa, llevó a inicios del siglo XXI al desplazamiento de los Estados Unidos como principal productor mundial de soja.

Otro elemento que ha caracterizado la conformación y evolución de la producción de commodities globales es la importante incidencia del mercado financiero internacional, a través de distintas y renovadas herramientas que le permiten participar tanto en el circuito productivo como comercial. Como explica Sevares (2008) la puesta en marcha de mecanismos como los mercados a futuro ha sido un vector fundamental de la volatilidad de los precios, por arriba incluso del aumento de la demanda de los commodities agrícolas y del desarrollo de los términos de intercambio. En tal sentido, el capital financiero ha influido de manera sustantiva en la reconfiguración de las especializaciones de cada país, anteriormente vinculadas, como se señaló, a las ventajas agroecológicas y climáticas de cada país y región productiva, a través de la alteración de los precios y rentabilidades relativas. La presencia del capital financiero es también indisoluble de la emergencia de nuevos perfiles de actores, y de la constitución de escalas productivas inimaginables hasta hace poco por sus inmensidades espaciales.

Por último, la expansión de la producción de commodities, y de la soja en el caso específico del Cono Sur, no solo estuvo impulsada por la dinámica de los mercados internacionales – traccionada por la demanda de los países emergentes y la creciente demanda de biocombustibles – sino también por aumentos en la productividad asentados en innovaciones tecnológicas, entre las cuales cabe señalar el papel central de las biotecnologías y las tecnologías de la información (Gutman y Lavarello, 2007).

En síntesis, los procesos asociados a la globalización agro-rural dieron lugar a la conformación del llamado modelo de *agribusiness* o agronegocio, que profundiza la lógica de los anteriores procesos de expansión agroindustrial que conocieron en el siglo XX los países de Latinoamérica – como la subordinación de la producción agraria a las empresas industrializadoras y proveedoras de insumos, el uso creciente de insumos industriales, y la capacidad del capital agroindustrial para decidir qué, cómo y cuánto producir a través de los esquemas de la agricultura de contrato – a la vez que introduce nuevas dimensiones de la agricultura globalizada, relacionadas con: a) modalidades novedosas de tenencia de la tierra y de arreglos financieros, comerciales y de organización para la producción; b) incremento de la concentración y transnacionalización del sector proveedor de insumos y de las empresas comercializadoras; c) intensificación en el uso de los distintos factores de la producción junto con cambios tecnológicos en la calidad de los insumos e innovaciones genéticas; d) importancia de las lógicas de valorización financiera – a diferencia de las formas de creación de valor clásicas – y sus consecuencias en términos del aumento de la velocidad de rotación del capital; e) procesos de regionalización de las grandes empresas productoras que incluyen la participación de capitales no agrarios, nacionales y extranjeros; f) aumento de la concentración de la tierra, proceso acompañado por un incremento de su extranjerización; g) ampliación de la lógica del mercado en la asignación de recursos y políticas públicas que favorecen la expansión del agronegocio en detrimento de las políticas de apoyo a la agricultura familiar y campesina.

Estas tendencias generales, se registran en los distintos países del Cono Sur, si bien con particularidades y especificidades que remiten a las trayectorias económicas, políticas, científico-tecnológicas y jurídico-institucionales de cada uno, así como a las características de sus estructuras agrarias, que dieron en cada caso un anclaje diferente para la expansión del agronegocio.

La Argentina presenta en ese contexto características distintivas si se la compara con Brasil, el otro gran productor de la región. Un primer rasgo es la rápida expansión de este cultivo, tal como reflejan los datos presentados en la introducción. El segundo rasgo refiere al carácter pionero del país en la adopción del nuevo paradigma biotecnológico. Cabe señalar al respecto que en términos relativos, la Argentina encabeza la producción de soja transgénica en el mundo, con casi la totalidad de su área sembrada con semillas genéticamente modificadas. La tasa de incorporación de la soja genéticamente modificada ha resultado ser la más alta del mundo, dado que se pasó de menos del 1% de la superficie sembrada a casi el 100%. Un tercer rasgo distintivo es la existencia de un activo mercado de contratistas de maquinaria y servicios que facilitó la tercerización de tareas y la reorganización de las estructuras productivas, siendo este un factor de importancia particularmente en las estrategias de expansión de la agricultura empresarial.

El caso argentino es también distintivo en relación con la complejidad de la trama socio-económica que caracteriza al agronegocio sojero. La diversidad de la agricultura empresarial, que suele ser soslayada en muchas de las referencias a los “sojeros” o al “campo”, confluencia construida por algunos de sus actores en sus posicionamientos públicos. Esa diversidad alude no solo a la magnitud del capital controlado, a su escala, nivel tecnológico o a las formas de organización de la producción, sino también a la existencia de conexiones con el capital financiero y agroindustrial, así como a la medida en que los empresarios se referencian en la explotación exclusivamente. Esto introduce el tema de lo que los propios actores denominan “asociatividades”, por medio de las cuales el empresario (o “emprendedor” en la jerga del agronegocio) participa mediante diversas alianzas y acuerdos comerciales, financieros y productivos en distintos negocios agrarios con otros agentes, conformando otras “sociedades”, alianzas que pueden o no involucrar los recursos productivos y humanos de la empresa “madre” o de origen, o incluso a todos sus miembros. Estas situaciones redefinen el carácter familiar de muchas de estas empresas así como el lugar y significancia de la empresa de origen en la trama de negocios que sus titulares definen. Elementos que sin duda, reflejan la intensa reconfiguración de la agricultura empresarial que, a nuestro entender, ha acompañado la concentración operada en el agro argentino en general y en el pampeano.

3. Interrogantes y debates

Distintos trabajos (Bisang, 2003, 2010; Guibert, 2010; Manciano et.al, 2009; Díaz Hermelo y Reca, 2010) han señalado la consolidación de un nuevo perfil empresario, resultante y a la vez generador de un nuevo tipo de agricultura: el agronegocio. Para estos autores, el nuevo perfil empresario se caracterizaría por su funcionamiento “en red”: se trata de empresas cuyo rasgo principal no radicaría ya en la propiedad de la tierra y el capital, sino en su control y gerenciamiento. Es decir, en la puesta en marcha de un nuevo modelo de organización de la producción en el que se escinde la propiedad de la tierra de su puesta en producción, y que se basa en la articulación y gestión de contratos de producción con diferentes proveedores, entre los cuales se encuentran el propietario de la tierra y un conjunto cada vez más especializado de oferentes de diferentes bienes y servicios (contratistas de maquinaria, empresas proveedoras de insumos, transportistas, agentes financieros, etc.)

La “red” se organiza bajo diferentes formatos jurídicos y arreglos contractuales que establecen la participación de cada agente en la rentabilidad obtenida, teniendo estos arreglos distinta duración en el tiempo, si bien generalmente se trata de asociaciones de corto y mediano plazo. Autores como Díaz Hermelo y Reca (2010) analizan estas redes en la agricultura pampeana – a las que llaman asociaciones productivas –, señalando el gran dinamismo que logran estas modalidades

organizativas y atribuyéndoles un papel determinante en el desempeño de la producción agrícola en el país en la última década. Para ellos, las asociaciones productivas constituyen “grupos que organizan su esquema de producción reuniendo individuos o empresas que aportan los diferentes recursos [...] y capacidades [...] necesarios para la producción agrícola. Los aportes se realizan bajo variadas estructuras de participación, conllevando diferentes riesgos y retornos” (pp. 207). Una característica subrayada por los autores es que las asociaciones productivas no poseen activos fijos (tierra o maquinaria) o si los tienen, su magnitud es baja en relación a la cantidad global de recursos que manejan.

Otros rasgos claves en el desarrollo de estas nuevas formas de agricultura son el manejo de la inestabilidad (climática, de mercados) y la permanente introducción de innovaciones tecnológicas de alto costo (Guibert, 2010). Así, estas nuevas modalidades productivas incluyen en forma creciente la contratación de seguros y la diversificación geográfica de sus operaciones, como estrategias tendientes a la minimización de riesgos. Al mismo tiempo, además de la introducción de la siembra directa y el uso de fertilizantes, herbicidas, fungicidas y semillas transgénicas, las innovaciones más recientes incluyen el uso de GPS y de electrónica avanzada en las maquinarias (elemento básico en el desarrollo de la “agricultura de precisión”). Estas innovaciones demandan crecientes necesidades financieras que están en la base de la lógica inherente a la “empresa-red”, a la vez que alimentan la presencia de capitales de inversión no agrícolas.

La importancia que adquiere el financiamiento de la producción a partir de capitales no agrícolas y de herramientas financieras no tradicionales⁽⁴⁾ fue configurando un rasgo central de las lógicas que encarnan en el nuevo perfil empresarial, y que Guibert (2010) define como la combinación de objetivos financieros y productivos. En palabras de esta autora, la obtención de resultados financieros es privilegiado por sobre los resultados productivos, y es el principal criterio que orienta la toma de decisiones respecto de las actividades a desarrollar, la cantidad de hectáreas a sembrar y las formas de contratación de la tierra y los distintos bienes y servicios. En ese marco, el trabajo de gestión económica-financiera se ubica en el centro de la actividad profesional, subordinando el lugar de la gestión productiva y desplazándola a manos de ingenieros agrónomos. Cabe resaltar que la presencia de empresas agropecuarias organizadas en esta lógica se distancia de la figura del productor “tradicional”, que dominaba a través de la propiedad buena parte de los recursos productivos, y organizaba y controlaba el conjunto de los procesos productivos.

Un primer conjunto de cuestiones en debate en torno a esta descripción de rasgos refiere, por un lado, al tipo de actores que ha asumido cabalmente este nuevo perfil. Por otro, a la medida en que

esta lógica ha sido asumida no solo por aquellas empresas que logran las mayores escalas productivas y que concentran grandes volúmenes de producción –es decir, en las cuales parece verificarse la correlación entre funcionamiento en red, “financiarización” de la agricultura y constitución de grandes escalas productivas– sino también por un conjunto más amplio y diverso de empresas. Finalmente, y conectado con lo recién expuesto, el grado en que las prácticas de la nueva agricultura se combinan en una misma empresa con aquellas características del “productor tradicional”, por ejemplo, cuando retienen un significativo dominio sobre los recursos productivos, o no delegan – o lo hacen parcialmente - el control de la organización productiva, o bien no se basan en las llamadas “asociaciones productivas”.

Estas cuestiones no son otras que las implicadas en la pregunta sobre la existencia o no de un “nuevo” actor empresarial, y la relación que en tal caso mantiene con los antiguos sectores empresariales, así como los grados internos de heterogeneidad que se verificarían al interior del empresariado, tanto en términos de su tamaño económico, formas de organización y control de recursos, conexiones con otros sectores, como de procedencias sociales.

El énfasis en conceptualizar la transformación como un “cambio paradigmático” cuya consecuencia sería el desplazamiento de la figura del “productor” a favor de la creciente presencia y dominio de la agricultura en red requiere entonces dar cuenta de dos movimientos: en primer lugar, las transformaciones en los rasgos de los empresarios vis a vis a su constitución preexistente, y en relación con ello el modo en que pueden combinarse elementos nuevos y viejos en sus actuales perfiles socioproductivos. En segundo lugar, la recomposición vinculada a los individuos que integran el empresariado; vale decir, si son ingresantes recientes, si han permanecido y en tal caso cómo, o bien si antiguos ocupantes de la posición han sido desplazados. En este artículo, nos centraremos del primer movimiento.

Un segundo conjunto de temas que suscitan interrogantes y debates en relación con los actuales perfiles empresariales refiere a los mecanismos que están en la base de sus procesos de acumulación. En líneas generales, el tema no es otro que el lugar que el capital (en maquinaria y en el desarrollo de servicios) así como la innovación tecnológica alcanzan en relación a la tierra y las rentas que se derivan de su monopolización y productividades diferenciales. Estas cuestiones se manifiestan en diversos análisis sobre la expansión agrícola en las últimas décadas, en los cuales las posiciones destacan el papel motor que en ella han tenido los altos precios internacionales y la reconversión tecnológica del sector. Pero mientras algunos autores señalan que la base material del proceso es la existencia de la gran propiedad, otros enfatizan la importancia que adquieren las nuevas formas de organización de la producción para el aprovechamiento de esa coyuntura internacional, sumado a las estrategias empresariales de

distribución del riesgo, el management y la innovación de procesos y tecnologías, restando importancia a la propiedad de la tierra en los procesos de acumulación.

Así, en sintonía con la primera posición, autores como Basualdo (2010) o Arceo (2011) enfatizan la importancia que retienen los propietarios, en especial la gran propiedad en la región pampeana. En el trabajo citado, Basualdo plantea que “todas las transformaciones que influyen en el quehacer agropecuario (innovaciones tecnológicas, formas de trabajos y modificaciones estructurales en el nivel nacional) tienen un impacto similar porque sin excepción (...) generan economías de escala (cuyas consecuencias) involucran la conformación y las relaciones entre las diferentes fracciones del capital agrario. En este sentido, su exacerbación durante el paradigma actual potencia la importancia de la gran propiedad en la producción pampeana” (2010, p. 30). Basualdo destaca la incidencia de los propietarios en la distribución de la superficie agropecuaria pampeana: según el autor, el 86,5% de la misma era operada en 2002 por propietarios (incluyendo a quienes combinaban esa forma de tenencia con la propiedad), proporción levemente menor a la de 1988 (89,9%). Basualdo concluye así que los propietarios se habrían mantenido como agentes centrales del modelo, especialmente en la región pampeana -núcleo de la expansión agrícola-. Discutiendo la relevancia que pueda tener el arrendamiento puro, agrega que son los propietarios los principales tomadores de tierra, “superando a los arrendatarios puros, entre los que se encuentran los pools de siembra” (p. 48). Un aspecto que Basualdo no considera es el peso relativo que tiene el arrendamiento frente a la propiedad entre aquellos que combinan ambas formas de tenencia.

Desde otra perspectiva, se enfatiza que el cambio de paradigma productivo ha implicado un cambio sustantivo en el modelo de explotación de la tierra. Autores como Bisang y Kosakoff (2006), Bisang (2003; 2008; 2010) o Díaz Hermelo y Reca (2010) sostienen que uno de sus elementos centrales es la separación entre propiedad de la tierra y desarrollo del proceso productivo. Esa separación acompaña cambios organizativos importantes en cuanto a las formas de integración del sector, a las formas de captación de las rentas asociadas a la actividad, y al lugar de la tecnología como base de la competitividad. En este marco, cobran relevancia otras figuras como los contratistas, o los ingenieros agrónomos, depositarios del conocimiento experto, llave fundamental en estos enfoques para dar cuenta de la creación de riqueza. El nodo o núcleo fundamental de la agricultura de contratos se configura en relación con la capacidad financiera de la empresa “desarrolladora”, la cual es reflejo pero también resultado de la escala en la que operan y del nivel de transferencia de riesgos que pueden imponer en la negociación de los contratos (Grosso, 2010; Guibert, 2010).

La figura central aquí es la del “emprendedor”, que articula los diferentes elementos de la red de contratos, más allá de que detente o no su propiedad. El emprendedor tiene un saber fundamental para la nueva agricultura: el del management. La organización y coordinación del proceso productivo y la planificación financiera y comercial son, para esta perspectiva, capacidades críticas en la producción de márgenes de ganancia. Precisamente estas capacidades serían el activo principal del “emprendedor”, antes que la tierra o el capital. Estos rasgos del empresariado remitirían así a la formación de una nueva clase agraria, cuyos atributos son presentados en función de las características de sus prácticas antes que de sus posiciones en la estructura agraria y las relaciones sociales que los constituyen.

Sin embargo, el tema de la importancia que retiene la propiedad como forma de explotación de la tierra o, por el contrario, la medida en que la escisión entre ella y el desarrollo del proceso productivo se ha impuesto como predominante, no agota el análisis del tipo de actores empresariales que dinamizan la actividad agropecuaria en la Argentina contemporánea. En efecto, un rasgo saliente de los estratos empresariales— más allá de la forma de tenencia de la tierra que detenten —es la existencia de múltiples relaciones que establecen para operar mayores escalas, diversificar la producción o participar en distintas etapas productivas; relaciones que establecen tanto con otros empresarios, como con contratistas, empresas proveedoras de insumos, semilleras, fondos de inversión, etc-. No se trata de las formas típicas de “pluri-inserción” — es decir, participación de un mismo agente en distintos sectores o actividades económicas, que también están presentes—, sino de convenios o asociaciones con el objetivo de ampliar la escala de producción y multiplicar los espacios de generación de riqueza. Como veremos, esta modalidad es bastante extendida entre los empresarios, y ha sido desarrollada muchas veces como en el marco del inicio de una estrategia de expansión hacia nuevas zonas productivas. En tal sentido, estas “asociatividades”, como los propios actores las denominan, guardan relación con los procesos de agriculturización de áreas extra pampeanas.

Este rasgo complejiza la definición de los agentes productivos al involucrar directamente a la producción agraria y no ya a la compra de insumos o de servicios -como fue característico de los grupos de Cambio Rural, por ejemplo, con alcance en la década de los ´90 entre los empresarios de menor tamaño⁽⁵⁾-. En muchos casos, esas asociaciones cubren una parte variable de la producción total que una sociedad o persona física desarrolla, y pueden tener una estabilidad diferencial en el tiempo y estar basadas en distintas formas de organización social de la producción. En tal sentido, los contornos de la empresa devienen imprecisos para establecer el carácter de los agentes productivos, problematizando la definición de su posición en la estructura agraria -cuando se la define en relación con las relaciones sociales que la organizan y el tipo y magnitud de los recursos que controla—.

Un último tema a mencionar aquí refiere a la medida en que la actual configuración de los estratos empresariales mantiene el antiguo carácter familiar de la propiedad de los recursos, la organización jurídica⁽⁶⁾ y la gestión de la empresa.

La propiedad familiar de la tierra fue un rasgo típico de las grandes fortunas del modelo agroexportador, así como también de las pequeñas y medianas explotaciones familiares a partir de la década de 1940. Los cambios en la estructura de propiedad en el agro argentino desde mediados del siglo XX fueron significativos, y dieron lugar a importantes debates entre quienes observaron cierta “medianización” de la estructura agraria (Barsky y Pucciarelli, 1991) y quienes sostuvieron la persistencia de la gran propiedad, enmarcada ahora en sociedades articuladas y pertenecientes a un mismo grupo o persona (Basualdo y Khavisse, 1993). Sin entrar en esa controversia, importa señalar que entre las empresas, fueran estas pequeñas, grandes o medianas, la propiedad familiar de la tierra mantuvo su importancia distintiva. La misma puede hoy ser revisada a la luz de indicios observados en nuestra investigación respecto de la diferenciación jurídica entre propietarios del patrimonio tierra y titulares de las empresas productivas.

La presencia familiar en la toma de decisiones también constituyó un rasgo característico de las empresas agropecuarias, incluso en la gran empresa (Hora, 2005). Se ha estudiado poco cómo se modifica este rasgo con la expansión de las nuevas lógicas productivas y con el desarrollo creciente (particularmente entre las empresas de mayor tamaño) de una verdadera “pata” financiera en la gestión. La puesta en marcha de nuevas estructuras organizativas, consistentes con la emergencia de un perfil más empresarial, implica en la práctica cambios significativos en la conexión entre familia y empresa, y en el lugar que asumen los titulares en términos del poder real de decisión. Al mismo tiempo, implican el surgimiento de formas más corporativas de empresa, en especial cuando los dueños asumen un carácter cercano al de “inversores” antes que de empresarios –es decir, no cumplen un rol en la gestión de su capital– y la estructura de la empresa integra a gerentes profesionales. En ese sentido, es importante retener el rol clave que en los últimos tiempos adquieren los ingenieros agrónomos en las empresas, ya no sólo en la supervisión de aspectos productivos sino también en el desarrollo de metodologías de gestión (protocolos para la producción, tecnologías de control de los procesos productivos). Esta figura se distancia de manera significativa del antiguo “administrador” o “mayordomo de estancia”, tanto en sus funciones como en su poder de decisión.

Estos aspectos, sobre los que todavía hay pocas investigaciones circunstanciadas, conllevan cuestiones de importancia en términos de los rasgos que definen al empresariado como clase social. Los ejes controversiales que hemos enumerado en estas páginas tienen implicancias

sustantivas en las conceptualizaciones de la estructura agraria y particularmente de las capas empresariales. Nuestro argumento, que desarrollaremos sobre la base de la evidencia empírica que presentaremos en los próximos apartados, es que la trama del modelo de agronegocios es compleja en su interior. Es decir, dentro de la lógica productiva actualmente hegemónica hay diversos tipos de actores empresariales, lo que constituye al modelo como una configuración compleja en términos de las relaciones que se establecen en su interior.⁽⁷⁾ Ello tiene sin dudas efectos en la construcción del actor empresarial en sus posicionamientos públicos ante otros actores sociales y económicos, y ante el Estado. En los puntos que siguen, retomamos estos ejes a través de la caracterización de las empresas bajo estudio.

4. Empresarios pampeanos: características y rasgos principales

Como se destacó anteriormente, el universo estudiado está integrado por unas 2.000 empresas pertenecientes a una asociación profesional. Estas empresas forman parte de grupos de productores, distribuidos en casi todo el territorio nacional, cada uno de los cuales cuenta con un asesor técnico. Sobre este universo, relevamos una encuesta que cubrió el 51% de las empresas asociadas (1.004 miembros), relevada entre noviembre de 2009 y enero de 2010. La unidad de análisis fue la explotación agropecuaria participante de los grupos técnicos.

Teniendo en cuenta la distribución de los casos relevados y su grado de cobertura en cada región en que la entidad organiza su estructura, se decidió concentrar el análisis en las explotaciones localizadas en el área pampeana (721 casos). Es importante señalar que los casos relevados no conforman una muestra provista de representatividad estadística, pero permiten un acercamiento a rasgos significativos de las capas empresariales. A partir de los datos de la encuesta, diferenciamos tipos de explotaciones considerando dos variables principales: la forma de tenencia de la tierra y la magnitud económica de la explotación. En el primer caso, la variable distinguió tres situaciones: explotaciones donde la propiedad de la tierra es predominante, explotaciones predominantemente arrendatarias y explotaciones con tenencia mixta.⁽⁸⁾ La segunda variable distinguió dos categorías según el valor de producción (VBP)⁽⁹⁾: medianas y grandes.⁽¹⁰⁾ El siguiente cuadro muestra la tipología resultante:

Cuadro 1: Tipología de explotaciones empresariales pampeanas

	%	% Sup.	Sup. media operada
	EAPS	total*	(en has)
Medianas arrendatarias	7,1	2	1.222
Grandes arrendatarias	9,7	33	13.374
Medianas mixtas	10,9	5	1.652
Grandes mixtas	14,2	18	5.176
Medianas propietarias	39,4	22	2.246
Grandes propietarias	18,8	21	4.445
Total	100,0	100	-----

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009. *Superficie total relevada por la encuesta en la región pampeana

La tipología muestra la importancia que, al menos en nuestro universo de estudio, mantienen las explotaciones que tienen tierra en propiedad. En particular, aquellas que definimos como predominantemente propietarias, que representan más de la mitad del total de explotaciones relevadas. Las predominantemente arrendatarias constituyen una franja significativa pero menor.

Al considerar este atributo junto con el tamaño de las explotaciones, medido en función de los VBP, se constata la heterogeneidad de las unidades empresariales y en ese marco el peso de los medianos propietarios que representan casi el 40% de nuestro universo. La tipología agrega otra información interesante: las grandes explotaciones arrendatarias representan solo el 9,7% pero concentran el 33% de la superficie agropecuaria a la vez que la extensión media de este estrato supera ampliamente la de las grandes propietarias o las grandes unidades con tenencia mixta. Estas dos últimas categorías presentan rasgos semejantes tanto en su peso relativo como en función del porcentaje y extensión promedio de la superficie controlada, que las diferencian de las grandes arrendatarias. Éstas parecen conformar, en relación con estos aspectos, un conjunto que se distingue del resto de las grandes explotaciones así como del total de unidades bajo estudio. Más aún, el 40% de las explotaciones que se ubican en los tamaños mayores según su VBP (las que podríamos denominar “muy grandes”) son arrendatarias.

En cuanto a las medianas empresas consideradas en conjunto, se destaca el peso de los propietarios (68,7%) frente a las explotaciones que tienen su tierra bajo arriendo (12,3%) o combinando formas de tenencia (19%), lo que también es observable en términos de la superficie media trabajada. Ello puede asociarse a las dificultades que encuentran estas explotaciones para aumentar la superficie que trabajan, en un contexto de incremento del precio de la soja que

empuja hacia arriba el valor de los arrendamientos. Según datos manejados por consultoras agropecuarias, en la campaña 2010/11, el valor de un campo en la zona núcleo agrícola de la región pampeana podía alcanzar hasta 18 quintales por hectárea, es decir, alrededor de 600 dólares, mientras que en otras zonas (como el sudeste y oeste de la provincia de Buenos Aires) rondaba entre 10 y 14 quintales.⁽¹¹⁾ El tema del riesgo que implica la toma de tierras, particularmente en la región pampeana, fue mencionado en las entrevistas realizadas, lo que seguramente permite comprender, entre otros factores, que la superficie media trabajada más alta corresponda a las predominantemente propietarias y la menor a las arrendatarias⁽¹²⁾.

El cuadro 2 ofrece información sobre la escala de extensión de las explotaciones bajo estudio, que corrobora los rasgos antes comentados. En efecto, por un lado, se observa que las grandes arrendatarias se concentran en los estratos de 2.500 a 5.000 hectáreas totales y en el de más de 10.000, mientras que las medianas arrendatarias se ubican de manera mayoritaria en el estrato de hasta 1.000 hectáreas. Nuevamente las explotaciones mixtas y propietarias, sean medianas o grandes, presentan perfiles parecidos entre sí (las medianas se concentran en los estratos menores a 2.500 y las grandes en los de 1.000 a 5.000 hectáreas) y diferencias respecto de las arrendatarias. Abordaremos más adelante algunos elementos para comprender la constitución de estos diferentes perfiles, a partir del material recogido en entrevistas en profundidad.

Cuadro 2: Explotaciones empresariales pampeanas según escala de extensión (en %)

	Hasta 1.000	1.000 a 2.500	2.500 a 5.000	5.000 a 10.000	Más de 10.000	Total
Medianas arrendatarias	60,7	31,6	5,3	2,6	---	100,0
Grandes arrendatarias	4,1	20,4	32,7	10,2	32,7	100,0
Medianas mixtas	39,3	44,6	14,3	---	1,8	100,0
Grandes mixtas	2,8	40,3	27,8	19,4	9,7	100,0
Medianas propietarias	37,8	42,1	11,5	6,2	2,4	100,0
Grandes propietarias	1,0	30,7	44,6	21,8	2,0	100,0
Total	24,6	37,1	21,9	10,5	5,9	100,0

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009.

La encuesta indagó además sobre la existencia de otras explotaciones a cargo de la misma persona física o sociedad, y la extensión de las mismas. Este dato brinda la posibilidad de tener una mirada más precisa sobre las características de los empresarios en cuanto a su tamaño, además de ofrecer indicios en relación con la presencia de procesos de centralización. Los datos muestran que el 41,4% de los titulares opera otras explotaciones además de la relevada por la

encuesta. Existe ciertamente relación entre el tipo de explotación relevada y la tenencia de otras unidades productivas: tal como se observa en el cuadro 3, la mitad de los empresarios con grandes explotaciones, propias o arrendadas, tienen otras unidades; mientras que entre el resto dicha proporción alcanza a alrededor de un tercio.

Cuadro 3: Porcentaje de explotaciones empresariales pampeanas con otras EAPS según tipo de explotación y superficies medias operadas (en hectáreas)

	Si	Sup. media EAP relevada	Sup. media total	Diferencias %*
Medianas arrendatarias	31.4	1.222	2.924	139
Grandes arrendatarias	51.0	13.374	18.531	39
Medianas mixtas	31.5	1.652	5.209	215
Grandes mixtas	36.4	5.176	6.806	31
Medianas propietarias	41.3	2.246	5.796	158
Grandes propietarias	49.5	4.445	13.148	196

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009. * Calculado en función de la diferencia entre (1) y (2)

Ahora bien, ¿qué importancia tiene la conformación de una estructura organizada en torno de más de una explotación en términos del volumen global de actividad de los empresarios? El cuadro 3 ofrece indicios en este sentido. Las estrategias de ampliación vía organización de diferentes unidades productivas han resultado en muchos casos en la diversificación territorial del negocio agrícola de estos empresarios, lo que es tanto una respuesta a los distintos precios de la tierra según región como un comportamiento tendiente al manejo de riesgos climáticos. Los datos incluidos en el cuadro 3 muestran que las que más aumentan la superficie media total por anexión de otras explotaciones son las medianas mixtas y las grandes propietarias -estas duplican la extensión operada al considerar el total de sus explotaciones- seguidas en importancia por las medianas propietarias y arrendatarias. En el otro extremo, en las grandes mixtas y arrendatarias la variación, aunque importante (entre 30 y 40% más), es bastante menor al comparar con los otros tipos de explotaciones.

Sin embargo, esta información resulta matizada por los datos que presenta el cuadro 4, el cual muestra la medida en que la existencia de otras explotaciones implica el pasaje a estratos más altos, o bien la permanencia en el mismo.

Cuadro 4: Explotaciones empresariales pampeanas con otras EAPS según escalas de extensión (en %)*

Cuadro 4: Explotaciones empresariales pampeanas con otras EAPS según escalas de extensión (en %)*

Superficie total **

	Superficie de la EAP relevada					Total
	Hasta 1.000	1.000 a 2.500	2.500 a 5.000	5.000 a 10.000	Más de 10.000	
Hasta 1.000	35,8	---	---	---	---	8,0
1.000 a 2.500	41,5	39,5	---	---	---	23,5
2.500 a 5.000	9,4	27,9	52,8	---	---	23,9
5.000 a 10.000	9,4	20,9	26,4	53,8	---	21,4
10.000 a 20.000	3,8	8,1	17,0	38,5	50,0	16,0
20.000 a 50.000	---	2,3	1,9	7,7	45,0	5,9
Más de 50.000	---	1,2	1,9	---	5,0	1,3
Total	24,6	37,1	21,9	10,5	5,9	100,0

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009.

*El cuadro excluye a las explotaciones cuyo/s titular/es no tienen otras EAPS.

** Estratos resultante de la sumatoria de la superficie de la explotación relevada y de las correspondientes a otras unidades productivas a cargo del/os mismo/s titular/es.

Como se aprecia, entre el 35 y 40% de las explotaciones de menor escala permanecen en el mismo estrato de superficie: es decir, anexas un número reducido de hectáreas a través de la posesión de otras explotaciones. Esto es aun más pronunciado entre las explotaciones de 2.500 a 5.000 y 5.000 a 10.000 hectáreas, entre las cuales aproximadamente el 50% permanece en el mismo estrato. No obstante, en las segundas, el 46% pasa a estratos superiores, llegando incluso a las 50.000. Claramente, las explotaciones de mayor tamaño corresponden a empresas cuyo volumen total de actividad aumenta de manera muy significativa al considerar el total de las unidades productivas que manejan. Por el contrario, a menor escala, la mayoría suma pequeñas parcelas a través de otras unidades productivas, situación que recuerda lo que Murmis (1988) describiera como complejos movimientos para “permanecer en el mismo lugar”, en contextos en los cuales la presión a la capitalización se intensifica.

Cabe tener en cuenta un aspecto importante relacionado con las posibilidades de expansión vía el control de distintas unidades productivas: la incorporación de tecnologías que permitan controlar el proceso productivo en territorios distantes entre sí. Las empresas que cuentan con los recursos

tecnológicos necesarios –entre los que deben incluirse las tecnologías de información- son mayoritariamente las grandes. En ese sentido, las explotaciones medianas se ven restringidas en muchos casos a operar en la misma región pampeana: para ellas, la posibilidad de aumentar la superficie controlada radica en buena medida en la anexión de tierras a la misma explotación –o a poca distancia-, posibilidad que se haya condicionada por la existencia de parcelas lindantes, los altos valores de la tierra en esta región y la mayor competencia por los campos.

Por otra parte, la búsqueda de tierras más alejadas también se haya limitada por la capacidad de conformar estructuras de trabajo (trabajadores, administradores, etc.) que puedan ser gestionadas a distancia de manera eficiente, lo que implica por ejemplo, incorporar protocolos de trabajo, sistemas de monitoreo y estructuras de gestión para controlar los procesos desde fuera del territorio. Ello guarda una relación consistente con el tamaño de la explotación. En las entrevistas se observa el despliegue de estrategias asociativas para afrontar esas limitantes, y asumir en conjunto con otros agentes el desarrollo de producciones en otras regiones. Para sumar ese capital, la asociación con terceros aparece como una solución en tanto el costo de los servicios por las labores o transporte, y los riesgos de trabajar en tierras con otras condiciones agroecológicas son compartidos. Dos rasgos aparecen asociados a quienes han desarrollado este tipo de estrategias, según la información de las entrevistas: por un lado, la condición de ingresantes recientes a la actividad, o bien de nuevas generaciones que se hacen cargo de la empresa familiar; por el otro, la trayectoria profesional previa, en la que es frecuente encontrar la administración de campos de terceros, con cuyos dueños pueden asociarse para ir al “norte”, o la asociación con el propio administrador o con algún contratista.

En resumen, observamos que el actual modelo productivo se asienta en una trama social heterogénea. La presencia del gran capital en la región pampeana es central, pero ésta no se agota en la gran propiedad (o en su combinación con la incorporación de tierras de terceros) sino que involucra, asimismo, a un tipo de sujeto distinto que se basa sobre el arrendamiento de manera predominante. Son estas últimas las que mayor incidencia tienen en la superficie agropecuaria total controlada por el universo bajo estudio. La significación de este subgrupo se acentúa al distinguir su peso relativo entre las explotaciones muy grandes, esto es, aquellas que conforman la capa superior de las grandes unidades. En tal sentido, es posible plantear que la concentración de la propiedad de la tierra continúa siendo un rasgo persistente del agro pampeano – si bien su dimensión no es la misma que la conocida por las grandes estancias durante la vigencia del modelo agroexportador de fines del siglo XIX e inicios del XX–, a la que se superpone, en el período reciente, la concentración contractual de la tierra (Beltrán, s/f).

La tipología construida constituye una aproximación a los perfiles existentes entre las explotaciones empresariales pampeanas. No resulta posible, dado el recorte inicial que supone el universo del que partimos, estimar en qué medida uno predomina sobre otro cuando se la compara con el total de explotaciones empresariales existentes en esa región. Sin embargo, la tipología permite subrayar dos rasgos significativos: por un lado, el rol relevante que adquieren las explotaciones que se organizan en función del manejo de tierras por contrato; y por otro, que los “tradicionales” propietarios aún representan el segmento más importante (en número y en la superficie operada). La idea de “tradicionales” para caracterizar a los propietarios debería ser revisada, en tanto alude a su contraposición con los nuevos modos de estar presente en la actividad agropecuaria a través de la contratación de los factores productivos. Los propietarios distan de haber mantenido sus rasgos históricos (esto es, el aporte principal de la tierra, el trabajo y la maquinaria, y el control del proceso productivo en manos de empleados jerárquicos, como los mencionados “mayordomos”). Como señalan Bisang et. al., estos tipos de productores han complejizado sus conductas financieras y productivas, aunque subrayan que “siguen operando bajo la dualidad propiedad de la tierra y desarrollo de la producción” (2010, p. 239).

En los puntos que siguen, profundizamos el análisis de las formas organizativas de las explotaciones empresariales, la medida y alcance en que se configuran los funcionamientos en red antes aludidos, teniendo en cuenta el grado en que la diferenciación entre propietarios y arrendatarios configura un elemento ordenador de las mismas. Retomamos estas cuestiones enfatizando en las lógicas de acumulación desarrolladas. Aportaremos en ese sentido ejemplos surgidos de las entrevistas en profundidad, los cuales permiten explorar elementos novedosos en las respuestas de los sujetos empresariales a la intensificación de la capitalización, especialmente frente a la dinámica del mercado de tierras en la región. Finalmente, aludiremos a otra de las cuestiones antes señaladas, las formas en que familia y empresa se relacionan.

5. Economías de escala, estrategias de expansión y organización de la producción

En páginas anteriores destacamos la importancia de los cambios en la organización de la producción como un rasgo distintivo del nuevo paradigma productivo. La creciente externalización de tareas y labores está en la base de las llamadas redes de contratos; la “lógica en red” supone, en su forma plena, una organización donde se contrata el conjunto de las tareas y recursos involucrados entre un sinfín de empresas de servicios, y se centraliza la gestión. Uno de sus elementos distintivos es su relación con la constitución de economías de escala. De hecho, los empresarios que controlan las mayores superficies y volúmenes de producción son ejemplos paradigmáticos de estos funcionamientos (alcanzando superficies superiores a las 100.000 hectáreas operadas, como es el caso de El Tejar, Adecoagro, Los Grobo o MSU), sin por ello ser los únicos: los encontramos en empresas de distinto tamaño.⁽¹³⁾

La lógica en red no implica únicamente la contratación de servicios sino el tipo de arreglos que se establece con los agentes participantes, caracterizados por el aporte de capital de las partes, la participación en las ganancias o en la toma de decisiones. En tal sentido, no se trata de meros contratos de compraventa sino que los acuerdos suponen comportamientos productivos y financieros más complejos. Procuramos acercarnos a estos aspectos indagando por el desarrollo de asociaciones con otros agentes en el proceso productivo, ya sean de tipo vertical (contratos de producción con otros productores, con semilleros o exportadores, por ejemplo) u horizontal (aportes de servicios, financiamiento, tierra, insumos).

Como se observa, son las grandes arrendatarias las que mayormente desarrollan estas integraciones productivas. En contraposición, entre las propietarias, sean estas grandes o medianas, dichas formas adquieren una importancia significativamente menor.

Cuadro 5: Explotaciones empresariales pampeanas según asociaciones para la producción (en %)

	Sí	No	Ns/Nc	Total
Medianas arrendatarias	48,8	46,3	4,9	100,0
Grandes arrendatarias	75,0	23,2	1,8	100,0
Medianas mixtas	36,5	58,7	4,8	100,0
Grandes mixtas	52,4	45,1	2,4	100,0
Medianas propietarias	25,4	70,2	4,4	100,0
Grandes propietarias	24,8	67,9	7,3	100,0
Total	36,8	67,9	7,3	100,0

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009.

Por otra parte, del total de explotaciones que desarrollan asociaciones, un tercio realiza contratos de producción, vínculo típico de la agricultura contractual. Cabe destacar la multiplicidad de objetos de tales asociaciones: casi un 30% se basa en aportes de tierra que los empresarios obtienen a través de las mismas;⁽¹⁴⁾ porcentajes similares registran los casos de aportes de servicios, recursos financieros o insumos. En ocasiones, estas asociaciones adquieren una mayor formalidad -casi un cuarto conformó uniones transitorias con otras empresas para producir en conjunto-, o conforman pools de siembra (17%).⁽¹⁵⁾ Otro aspecto interesante de destacar es que, además de tener múltiples propósitos, un productor puede asociarse para llevar adelante distintas

producciones, conformando estructuras diferentes con distintos grupos de socios. Veamos algunos ejemplos:

A.L. tiene 45 años. De acuerdo a nuestra tipología es un mediano arrendatario, según las características de la explotación relevada por la encuesta. En esa explotación – de 1400 hectáreas, de las cuales 280 son de su padre, a quien se las arrienda – desarrolla agricultura, él se ocupa solamente de las siembras, el resto de las labores las contrata. Además, alquila otras 1000 hectáreas con un socio aportando ambos el capital para desarrollar las actividades productivas. Ha conformado también una sociedad con otros 9 productores en la provincia de Entre Ríos para la producción de “specialities” (poroto y garbanzo) (Entrevista, mayo de 2011).

H.P. tiene 46 años. De acuerdo a la explotación relevada, lo ubicamos como un mediano propietario, con 500 hectáreas propias en la provincia de Córdoba que maneja la sociedad familiar, de la que participa con un hermano. Esta explotación integra las tierras heredadas por una hermana, a la que le pagan un arriendo. Además de esta unidad, la sociedad es propietaria de 1000 hectáreas en otra zona de la provincia, que adquirieron en 1996. Pero además H.P – por fuera de la sociedad familiar - tiene un socio en una planta de acopio. Con él y “otra gente” (no aclara cuántas personas) alquilan campo “en sociedad”, la cantidad de hectáreas tomadas varía según el año y las posibilidades de cada uno, ya que todos tienen a su vez campo propio y alquilado: “no es que tenemos una estructura y decimos, tenemos que salir a alquilar tantas hectáreas... un año tenemos 1.500 ha, el año pasado teníamos 800 ha... una cosita así. Ellos (sus socios) también alquilan mucho campo por su lado entonces algunas veces nos juntamos para alquilar algo”. Finalmente, junto con 2 miembros del grupo al que pertenece en la asociación profesional, H.P. emprendió la producción de olivos en La Rioja en un campo de 500 hectáreas: él y uno de estos socios, compraron cada uno 180 hectáreas y el tercero 140. Si bien dividieron las 500 hectáreas catastralmente, las manejan como una sola estructura, lo que permite tener escala productiva a la vez que preservar cada uno su patrimonio en tierras (Entrevista, junio de 2011).

Las entrevistas realizadas sugieren que el desarrollo de la producción en red en su forma “plena” configura fundamentalmente un marco rector impulsado por los gabinetes de agrónomos y los asesores técnicos, antes que una práctica estabilizada. No todos los empresarios, ni aun los más dinámicos y grandes, constituyen ejemplos “completos” de este funcionamiento –de hecho, buena parte de las explotaciones bajo análisis, desarrollan con su propia estructura algunas etapas o labores clave- pero sus principios orientan sus conductas. Es decir, las decisiones sobre qué hacer con la propia estructura, qué incorporar en ella y qué contratar con terceros reposan ya no sobre la idea de la empresa integrada verticalmente sino sobre un modelo empresarial distinto que atiende al análisis de la rentabilidad por sobre la tradicional consigna de disponer de la maquinaria

y de la mano de obra propia para emprender nuevos negocios. Este modelo incluye la adaptación de distintas formas de organización en las diferentes unidades productivas manejadas, según indique el análisis económico-financiero. El siguiente caso lo ejemplifica:

La explotación de D.M. relevada por la encuesta se ubica en el grupo de las grandes explotaciones mixtas: la misma se integra con 3100 hectáreas propias y 500 alquiladas en Córdoba. Pero además alquila otras 4200 hectáreas en la provincia de Buenos Aires y San Luis, más 2500 hectáreas propias en esta última provincia. La empresa, una sociedad anónima familiar, cuenta con cosechadoras, sembradoras y tractores propios, además de una planta de clasificación de semillas y una planta de silos. Todas estas tierras están organizadas en diferentes “módulos” o “unidad de gerenciamiento” como D.M. las denomina: en la explotación relevada en Córdoba, casi todas las labores se realizan con la estructura propia, en San Luis contrata todas las tareas, a excepción de la cosecha, y en la provincia de Buenos Aires, terceriza todo. En todas las explotaciones contratan la fumigación y el transporte (Entrevista, junio de 2011).

Por otro lado, encontramos que estas prácticas organizativas son flexibles y cambiantes, se revisan y redefinen en función de lograr la mayor rentabilidad sobre el capital invertido. Así, por ejemplo, grandes empresas como El Tejar que trabajaban exclusivamente en campos arrendados comenzaron en los últimos años a adquirir tierras propias en Uruguay. En algunos casos, identificamos que ello puede generar mecanismos alternativos de capitalización a la ampliación de la escala productiva, con el desarrollo de servicios (como la producción y selección de semillas para las grandes empresas de ese rubro; los servicios de acopio a terceros, etc.).

D.M. tiene un negocio relativamente diversificado. La empresa siempre ha manejado sus inversiones dentro del sector agropecuario, ampliándolas en el último tiempo a otras etapas de la cadena productiva: agricultura (trigo, maíz y soja), producción de semillas de soja (para una de las mayores empresas semilleras), acopio, y recientemente la clasificación y comercialización de semillas.

La producción de semillas de soja se lleva adelante en la explotación de San Luis, donde las condiciones climáticas aseguran una calidad mayor del producto. La semillera le paga la semilla como si estuviera en puerto, con la cual se ahorra un importante costo en flete que tendría que pagar si él la mandara a puerto para exportar (casi el 10% del precio final en puerto). El convenio, si bien ventajoso, puede ofrecer problemas cuando ha vendido parte de la producción a futuro, y la semillera decide llevarles toda la soja. En consecuencia, en algunas oportunidades ha tenido que comprar soja a terceros para cumplir con todos los compromisos.

La planta de clasificación es un emprendimiento de este año. Además de la clasificación y venta a la semillera, desarrollará otras dos actividades: clasificación y venta con marca propia, y la representación de la semillera en la zona (Entrevista, junio de 2011).

Cabe detenerse aquí en una cuestión relevante para la comprensión del tipo de prácticas mencionadas: la configuración de diferenciales en los vínculos que se establecen entre los distintos actores. La idea de “red” -tal como la formulan algunos investigadores, las asociaciones técnicas y algunos grandes productores con presencia mediática- supone que las relaciones establecidas en su interior son “alianzas ganar-ganar”, donde los beneficios de la competitividad global lograda serían distribuidos y apropiados en términos equitativos, proporcionales a los recursos aportados por las partes. Es decir, no habría desde esta perspectiva, agentes con capacidad de imponer condiciones a otros, y de subordinarlos a sus propias necesidades de valorización. Ciertamente, al considerar esta cuestión es fundamental tener en cuenta la dimensión de los distintos actores involucrados, la estabilidad de los arreglos y lo que ellos representan para cada uno en términos de sus posibilidades de autonomía.

En efecto, la agricultura de contratos constituye para las grandes empresas una estructura empresarial en sí misma: en ella, estas empresas se erigen como sus verdaderos núcleos, su poder radica en el control de la gestión del entramado de recursos y actores. Pero además, dada su escala, el trabajo en sus campos constituye casi un “mercado único” para los contratistas, a los cuales, además, les demandan la realización de inversiones para incorporar las innovaciones tecnológicas en sus propios procesos productivos. Al mismo tiempo, son los principales clientes de los proveedores de insumos, obteniendo costos diferenciales a los que consiguen sus “socios” cuando emprenden producciones en conjunto; tienen mayor capacidad de imponer condiciones a los dueños de la tierra, influyendo en los valores del mercado de tierras en una determinada zona. En suma, en estos casos, la lógica de los contratos da lugar a negocios específicos, que en el decir de una integrante de estas sociedades, supone una “multiplicación de espacios de transacción.” Como plantea Hernández (2009), la “red” ejemplifica el desplazamiento del horizonte de la actividad empresarial, que ya no es la explotación sino diferentes “unidades de negocio.”

El material empírico recogido muestra que estas empresas son arrendatarias ⁽¹⁶⁾ - cuando tienen tierra en propiedad, ésta no supera el 20% del total de tierras operadas-; es ese mecanismo el que permite una expansión tan significativa como la que refieren los entrevistados (todos ellos tienen un crecimiento exponencial en las hectáreas trabajadas en los últimos 10 años), facilitando la diversificación territorial de riesgos, y la generación de mecanismos diversos de “apalancamiento financiero” además de los tradicionales (bancos, proveedoras de insumos).

La empresa de nuestro entrevistado operó hasta hace pocos años todas tierras de terceros. Comenzó en la producción ganadera, tomando campos de terceros y asociándose con productores que “ponían las vacas”. Cuando se inició en la agricultura, en los años noventa, se asoció con algunos de los dueños de las tierras que operaba. La relación con los socios no es solo un modo de acceder al manejo de recursos – como la tierra o el ganado – sino que su importancia radica en que funciona como un mecanismo de financiamiento. Los socios participan de las ganancias de la producción en la que intervienen: pueden retirar lo acordado o bien comprar acciones de la empresa. Entre estos socio, integran también a los dueños de las tierras que alquilan, ofreciéndoles la posibilidad de invertir sus ahorros en las siembras. Según nos comenta, tuvieron 16 capitalizaciones desde el inicio de la empresa, a través de este mecanismo. Nuestro entrevistado estima que hoy son “casi 100 familias”. Al mismo tiempo, han integrado capital de inversores extra agrarios – entre ellos grupos extranjeros -, a partir de lo cual en los últimos años compraron tierras en el país, en Uruguay y Brasil (Entrevista, marzo de 2009).

Para otros empresarios, la lógica asociativa se vincula básicamente con la expansión de escala en condiciones de menor riesgo. En la mayoría de los casos analizados, los esquemas asociativos desarrollados –que entre los medianos particularmente se realizan “entre pares”- buscan constituir el capital necesario para ello, antes que configurar “nuevas unidades de negocio.” En estos casos, las asociaciones presentan una menor estabilidad; según sugieren las entrevistas realizadas, ello se relaciona con el hecho que las rentas que se captan son las asociadas a la actividad agropecuaria, a diferencia de aquellas situaciones donde las “asociaciones” generan espacios alternativos de renta (como en el ejemplo de D.M. con la clasificación y venta de semillas). La figura de los propietarios e incluso de aquellos que combinan la propiedad y el arrendamiento se complejiza en ese tejido de vínculos: como se observó en varios de los ejemplos presentados, esos vínculos no involucran a la sociedad o empresa de “origen” en su conjunto sino que son emprendimientos “personales” de algunos de sus miembros. La siguiente entrevista permite observarlo:

La empresa de T.N. – una S.A. integrada por él y sus hermanos – se ubica en el estrato de los medianos propietarios. La explotación se integra con 3500 hectáreas propias en el sur de Santa Fe y en el oeste de Buenos Aires. Asimismo, luego de 2002, adquirieron 700 hectáreas en Uruguay, que dan en arriendo para ganadería a productores locales. Si bien actualmente T.N. solo maneja las tierras familiares, entre el año 2000 y 2008 registró una fuerte expansión sobre la base del alquiler de campos de terceros: llegó en ese último año a alquilar 16.000 hectáreas para agricultura. En esos años, el 80% de la superficie que él trabajaba era alquilada y el 80% de la inversión se financiaba con bancos y proveedores. Esto no lo hacía con la sociedad familiar sino asociado a otros 3 productores, con quienes conformaba una sociedad informal, cada uno vendía

su parte de la producción en forma independiente, y también compraban los insumos individualmente.

La sociedad duró 8 años, en 2008 la sequía los afectó duramente: T.N. comenta que perdió mucha plata y que casi se funde la empresa familiar, lo que asocia al elevado riesgo que había tomado para semejante expansión debido a los altos precios de la tierra y el escaso margen de ganancia que ello les dejaba (Entrevista, mayo de 2011).

El análisis presentado en este apartado permite apreciar la heterogeneidad de las franjas empresariales, donde se distinguen los grandes arrendatarios, tanto por la relación con la tierra y por su escala como por sus prácticas y estrategias de acumulación. De acuerdo a la información que recogimos sobre sus orígenes, no parecen tratarse de inversores que a través de profesionales agrónomos participan de la actividad. Ciertamente, éstos están presentes entre los arrendatarios. Pero lo que interesa marcar es los cambios que atestiguan, en las últimas décadas, productores con varias generaciones en la producción agropecuaria.

6. Empresa y familia

Un último rasgo que merece destacarse en este análisis refiere a las formas en que las empresas organizan su gestión y conducción. Como señalábamos en páginas anteriores, una característica tradicional de las empresas agropecuarias era que mayoritariamente empleaban un “mayordomo”, quien ejercía la gestión cotidiana de las actividades. En general, esto coincidía con la residencia en las grandes ciudades de las familias propietarias. Según plantea Grosso (2010), en los años ochenta se observó un mayor involucramiento de los titulares en la empresa en su conducción; sin embargo, la figura del mayordomo o encargado siguió siendo en muchos casos un engranaje central de la administración y gestión de la empresa. Esta organización se transformó de manera significativa en las últimas décadas, acompañando los cambios en la organización productiva, y dando lugar a una profesionalización cada vez más acentuada de la gestión, tanto en la faz agronómica y productiva como en la económica y financiera.

Ello no implica, sin embargo, que los titulares hayan devenido meros inversores y deleguen enteramente en profesionales la toma de decisiones. Por el contrario, aún cuando la figura del administrador profesional (generalmente, un ingeniero agrónomo) reemplazó a la del antiguo mayordomo o encargado, los titulares asumen un rol destacado en la gestión y conducción de las empresas. Según los datos que ofrece la encuesta, en el 67,7% de las explotaciones las decisiones son tomadas por los titulares. Siguen en importancia las explotaciones donde las mismas son tomadas por un administrador (23,8%). El dato más interesante que arroja la encuesta concierne a las grandes propietarias: allí es donde menor peso relativo tienen las

explotaciones cuyo titular está a cargo de las decisiones cotidianas de la empresa. Ese comportamiento es contrastante con el de las otras grandes explotaciones, donde casi 7 de cada 10 tiene al titular encabezando la toma de decisiones. Las empresas medianas registran una mayor proporción de titulares a cargo de las decisiones, aunque aquí también se observan las diferencias planteadas entre las propietarias, por un lado y las mixtas y arrendatarias por otro. Finalmente, las explotaciones a cargo de una empresa de administración –figura que interesaba explorar debido a su posible vinculación con los pools de siembra– representan una baja proporción, encontrándose casi exclusivamente entre las grandes explotaciones.

Cuadro 6: Explotaciones empresariales pampeanas según gestión (en %)

	Gestión de la empresa				Total
	Titular	Administrador	Empresa de administración	Otras*	
Medianas arrendatarias	85,4	4,9	----	9,7	100,0
Grandes arrendatarias	67,9	19,6	3,6	8,9	100,0
Medianas mixtas	81,0	15,9	----	3,2	100,0
Grandes mixtas	67,1	23,2	2,4	7,3	100,0
Medianas propietarias	68,4	22,8	1,8	6,9	100,0
Grandes propietarias	52,3	40,4	3,7	3,6	100,0
Total	67,7	23,8	2,1	6,4	100,0

Fuente: Encuesta a empresarios agropecuarios, 2009. * Incluye combinaciones entre el titular y otras figuras.

Si bien las decisiones específicas en cuanto a calendarios productivos u organización del trabajo son generalmente delegadas en los asesores técnicos o en un administrador, estos empresarios retienen el carácter de actores decisivos en lo que atañe a cuestiones centrales para el desempeño económico de sus actividades, como el momento de la incorporación tecnológica, las inversiones a realizar, el financiamiento y la estrategia global de comercialización.

Dentro de ese marco general, encontramos empresas que tienen formas organizativas más complejas, con el establecimiento de departamentos y áreas específicas, lo cual guarda relación con la dimensión económica de la empresa y su distribución territorial. Un entrevistado, socio titular de una gran empresa arrendataria –en total opera 62.000 hectáreas en distintas zonas del

país—, enfatizó fuertemente la importancia de este elemento: *“Cuanto más complejo es el escenario, las empresas organizadas, no solamente en la parte técnica y administrativa, tienen más posibilidades de competir”* (entrevista, julio de 2011). En su caso esa estructura consiste en 3 gerencias (de producción, comercialización, administración); la primera incluye a tres gerentes técnicos por zona productiva y encargados de campo, responsables de la siembra y cosecha.

Asimismo, cabe señalar que si bien adoptan diferentes formas jurídicas (la más frecuente es la sociedad anónima), las empresas analizadas se caracterizan por mantener un carácter familiar en su conformación societaria (64% está integrada total o parcialmente por familiares). Es decir, que aun cuando los miembros de la sociedad familiar no participen de la toma de decisiones —que queda a cargo de aquel miembro que asume la conducción de la empresa—, la familia sigue siendo la propietaria del capital y el patrimonio. Así, una parte de la familia juega el rol de “inversores”, que deben prestar su acuerdo para decisiones importantes, mientras que el “titular” junto con asesores profesionales llevan la conducción de la empresa.

En algunas de las entrevistas observamos que, con el transcurso de los años, las empresas han buscado formas de separar el funcionamiento de la empresa de la constitución familiar del patrimonio. Ellas no solo incluyen la profesionalización de la gestión sino también la organización de entidades jurídicamente separadas: una que se dedica a las actividades productivas y comerciales, y otra donde se delega la propiedad de las tierras y maquinarias. En esos casos, la empresa titular de los campos se los “alquila” a la otra sociedad, lo que permite por un lado limitar la incidencia de la familia en las decisiones económicas y productivas de la empresa agropecuaria, en especial aquellas vinculadas con la capitalización y los retiros familiares, y por otro preservar el patrimonio familiar, separando estos bienes de la suerte de la actividad agropecuaria.

7. A modo de conclusión

Desde hace dos décadas, el sector agropecuario conoce una notable expansión y riqueza, en el marco de los procesos de globalización de las agriculturas y transnacionalización de cadenas productivas. Los granos y oleaginosas para exportación lideraron ese proceso, con la soja como su gran y prominente “locomotora”. Ello se apoyó en una acelerada y permanente renovación tecnológica, un fenomenal proceso de capitalización y una concentración productiva creciente y sostenida. La intensificación agrícola resultante generó así importantes transformaciones en la estructura agraria pampeana y extra pampeana, entre las cuales cabe subrayar la centralidad de las capas empresariales. La configuración, fisonomía y composición interna de estas capas está en el centro del debate, a partir del conflicto entre las organizaciones corporativas del sector y el gobierno nacional por el nivel de los derechos de exportación.

En este trabajo, aportamos elementos para plantear que el actual modelo productivo se asienta en una trama social cuyo grado de heterogeneidad no ha sido suficientemente retenida. La presencia del gran capital en la región pampeana es central, pero éste no se agota en la gran propiedad (o en su combinación con la operación de tierras de terceros) sino que involucra también a un tipo de sujeto distinto que se basa sobre el arrendamiento de manera predominante. Al mismo tiempo, la complejidad de la trama incluye la participación de capitales de distinto tamaño, con diferentes dinámicas de acumulación y lógicas organizativas, que complejiza los debates y la formulación de políticas públicas.

Un rasgo significativo -entre otros aspectos, por sus implicancias en relación con las bases materiales que definen a las capas empresariales- refiere a la relación con la tierra y los recursos productivos. En efecto, las formas de acceso y control de la tierra introducen una diferencia entre los empresarios. En aquellas empresas que se caracterizan por tener toda o la mayor parte de la tierra en propiedad, su capital tiene un fuerte componente en la inversión en tierras, que valorizan en la producción, sin que esto implique que sus lógicas de acumulación estén solamente definidas por la obtención de renta. Mientras que en aquellas empresas que arriendan sus campos, la valorización del capital se realiza en el proceso de producción y es resultante de complejos comportamiento financieros, tecnológicos y comerciales, así como de las ventajas que se derivan de las economías de escala.

Analizamos también la medida en que se desarrolla la llamada “agricultura de contratos” o “producción en red”. En verdad, estas prácticas son cambiantes y flexibles, conducidas por objetivos productivos y de rentabilidad, y a la relevancia que en la actual agricultura empresarial adquieren los resultados financieros, que subordinan en forma creciente a los productivos. En líneas generales, podemos concluir que las decisiones sobre qué tipo de estructura montar, qué incorporar en ella o qué contratar con terceros determinan un modelo que se aparta del de la empresa integrada verticalmente, dando lugar a un modelo empresarial distinto, que puede adoptar diversas formas. Esa diversidad es un reflejo de lógicas y posibilidades de acumulación diferentes, las cuales resultan de fundamental importancia para comprender no solo la intensidad de los procesos de concentración sino también sus modalidades.

En efecto, la agricultura de contratos constituye para las grandes empresas, principalmente las arrendatarias, una estructura empresarial en sí misma, que les permite no sólo constituir escalas cada vez mayores de producción, sino también generar negocios específicos, en los que tienen posiciones muchas veces dominantes, multiplicando los espacios de renta y ganancia. Para los empresarios medianos, e incluso para los grandes propietarios, estas prácticas son más inestables, y si bien permiten en algún caso participar de otros negocios, están orientadas al

control de la tierra, activo crítico para la determinación de escalas, el dinamismo productivo de la empresa y la apropiación de rentas.

En definitiva, la centralidad adquirida por las capas empresariales es evidente desde 2002, cuando los precios internacionales de las materias primas, en especial de la soja, registraron importantes y sostenidos aumentos, lo que les reportó ganancias significativas. Precisamente, el tema de la medida en que la expansión de las capas empresariales ha implicado una recomposición de estos actores constituye un punto controversial, con implicancias en términos de la imagen pública del sector.

Notas

(1) Valor para la soja de primera.

(2) Los impuestos a las exportaciones de los commodities fueron reinstauradas en 2002, luego de su eliminación durante la década de 1990. En 2006 y 2007 las retenciones fueron ajustadas y en 2008 la Resolución 125, dictada por el gobierno de Cristina F. De Kirchner, modificó nuevamente el gravamen, llevándolo al 44% en el caso de la soja, y estableciendo su carácter móvil de manera de contemplar la variación de los precios internacionales. El conflicto entre las entidades agropecuarias y el gobierno nacional que siguió a esa resolución terminó con su rechazo en el Senado de la Nación, volviendo al nivel de 2007 (35%).

(3) La encuesta fue relevada entre noviembre y diciembre de 2009, tomando como período de referencia la campaña 2008/2009, cubriendo 1004 casos. Posteriormente se realizaron 19 entrevistas en profundidad que completaron un trabajo de campo previo en el que se recogieron otras 11 entrevistas.

(4) Cabe recordar que, debido a los altos precios internacionales de los commodities en la última década, el negocio agrícola devino atractivo para el capital financiero tanto local como globalizado.

(5) Miguel Murmis planteaba estas cuestiones en un trabajo de 1998, en el que hacía referencia a las asociaciones entre productores. Señalaba que si bien para ese entonces la producción conjunta no había alcanzado gran dimensión, su vínculo con los procesos de incremento de la capitalización, las convertía en “un germen de cambio” (1988:230).

(6) Más allá de la forma que ésta adoptara, ha sido común la presencia de sociedades entre hermanos, por lo general, asociado a la herencia familiar.

(7) Sin contar, por supuesto, con la complejidad que se agrega si se considera la presencia en el campo argentino de actores constituidos por otras lógicas socioproductivas como los pertenecientes a los heterogéneos mundos campesinos y de la agricultura familiar, que no abordaremos en este trabajo.

(8) Estas situaciones se definieron considerando la proporción de tierra en propiedad en relación a otras formas de tenencia: propietarias (más del 80%), mixtas (entre 80 y 20%) y arrendatarias (menos del 20%). Cabe señalar que las dos últimas situaciones incluyen las diversas formas de contratación de tierras de terceros relevadas por la encuesta.

(9) Para calcular el VBP de la actividad agrícola se consideraron los principales cultivos pampeanos (soja, maíz, trigo y girasol), que en conjunto representan el 91% de la superficie sembrada por las explotaciones relevadas. Con respecto a la ganadería, se consideró la producción de carne vacuna (principal destino de actividad ganadera entre dichas explotaciones). Se utilizaron datos sobre rendimientos y precios elaborados por la propia entidad, para la campaña de referencia de la encuesta (2008/2009). Inicialmente se definieron

3 categorías: medianas, grandes y muy grandes. El corte entre estas categorías contempló, primero, la distribución decílica de la variable construida y su reagrupamiento posterior a partir de la consideración del comportamiento de cada decil. Este reagrupamiento se corroboró mediante el cálculo de medidas de correlación entre cada grupo y otras variables relevadas como el número promedio de asalariados no familiares, la superficie operada, las formas jurídicas predominantes y las formas de gestión de la empresa.

(10) La distribución de casos obtenida fue la siguiente: medianas 57,5%; grandes 31,6%; muy grandes 11%. La necesidad de contar con un número suficiente de casos en cada categoría de la tipología, resultante de la combinación de la variable definida según el VBP y la variable tipo de tenencia de la tierra, que permitiera el tratamiento estadístico de los datos, llevó a agrupar las grandes y las muy grandes en una sola categoría. No obstante, en el análisis de algunos aspectos diferenciamos al interior de las grandes empresas a su franja superior.

(11) www.fyo.com consultado el 3/6/11.

(12) Los márgenes de ganancia se reducen al incrementarse el peso de la renta que se lleva el dueño de la tierra, y la actividad se hace más riesgosa, sobre todo para aquellos actores con menor capacidad de manejo del riesgo, en función de su estrategia organizativa y de las condiciones financieras que obtienen.

(13) www.eltejar.com, www.adecoagro.com, www.losgrobo.com.ar, www.msu.com.ar

(14) No se trata de arrendamientos, sino de un propietario que aporta su tierra y participa de la gestión del proceso productivo, de sus ganancias y riesgos.

(15) Los pools de siembra configuran un agrupamiento de actores, pertenecientes o no al sector agropecuario, que aportan distintos bienes y servicios para llevar adelante una actividad productiva; se establecen por un período determinado con el propósito de obtener beneficios rápidos. Se caracterizan también "por una gestión financiera, económica, comercial y agronómica sumamente minuciosa" (Grosso, 2010: 229, traducción propia). En ciertos casos son desarrollados por los propios productores, pero es importante la presencia de consultoras agronómicas en su organización.

(16) En este caso, además de 3 entrevistas en profundidad a "muy grandes" arrendatarios, incluimos la información relevada a través de las páginas web de otras 3 empresas que operan volúmenes superiores a las 50.000 hectáreas.

Bibliografía

Arceo, N. (2011). Consolidación de la expansión agrícola en la posconvertibilidad. *Realidad Económica* 257, 28-55.

Barsky O. y Pucciarelli A. (1991). Cambios en el tamaño y régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas. En: Barsky O. (Ed.). *El desarrollo agropecuario pampeano*. (pp.309-453) Buenos Aires: Centro Editor Latinoamericano.

Basualdo, E. (2010). Los propietarios de la tierra y las economías de escala, sustentos del paradigma soja en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 197, 50, 3-32.

Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente*. Buenos Aires: Sudamericana.

Beltrán, C. (s/f). *Difusión de contratos y aparición de big players en el sector agropecuario argentino. Algunos casos*. Buenos Aires: Mimeo.

Bisang, R. (2003). Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina. *Desarrollo Económico*, 171, 43, 413-442.

Bisang, R. (2008). El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer? En: Kosacoff, E. (Ed.). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Documentos de Proyectos N° 20 (pp.187-260) Buenos Aires: CEPAL

Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2010). Organización del agro. La transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas. En: Reca L, Lema D., y Flood C. (Eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp.231-254) Buenos Aires: FAUBA.

Carreras A. de las, (2010). Ganados y carnes vacunas. En: Reca L, Lema D., y Flood C. (Eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp.29 a 65) Buenos Aires: FAUBA.

Diaz Hermelo F. y Reca A. (2010) Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a las fallas del mercado y al cambio tecnológico. En: Reca L, Lema D., y Flood C. (Eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp.207-229) Buenos Aires: FAUBA.

Grosso, S. (2010). Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives. *DÉMÉTER 2010, Dossier «Argentine»*, 223-250.

Guibert, M. (2007). Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales. *Agricultura, Desenvolvimento e Transformações sócio-espaciais*, *Actas del III Encontro Dos Grupos de Pesquisas*, UFRGS, Porto Alegre.

Guibert, M. (2010). La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes. *DÉMÉTER 2010, Dossier «Argentine»*, 143-175.

Gutman, G. y Lavarello, P (2007). Biotecnología y desarrollo. Avances de la agrobiotecnología en Argentina y Brasil. *Nueva Época*, 27. 5 -35.

Hernández, V. (2009). La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas. En Gras, C. y Hernández V. (Comps.) *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios* (pp.39-64) Buenos Aires: Biblos.

Hora, R. (2005). *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860-1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Hora, R. (2010). La crisis del campo del otoño 2008. *Desarrollo Económico* 197, 50, 81-111.

Manciana, E., Trucco, M y Piñeiro M., (2009). Large-scale acquisition of land rights for agricultural or natural resource-based use: Argentina. Banco Mundial.

Mc Michael, P. (2000). The power of food. *Agriculture and Human Values* 17, 21–33.

Murmis, M. (1998). Agro argentino: algunos problemas para su análisis. En: Giarracca, N. y Cloquell, S. (Comps.), *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales* (pp.205-248) Buenos Aires: La Colmena.

Murmis, M. y Murmis. M.R. (2010). *El caso de Argentina. Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*. FAO, 1-42

Sevares, J. (2008). Nueva vulnerabilidad financiero-comercial. La especulación en el mercado de commodities. *Realidad Económica*, 240, 17-28.

Fecha de recibido: 1 de septiembre de 2011

Fecha de aceptado: 9 de febrero de 2012

Fecha de publicado: 1 de agosto de 2012