

SECTOR AGRÍCOLA

¿Un modelo donde todos ganan? Clases y tensiones estructurales en el agro pampeano actual*

Natalia López Castro**, Estefanía Huter***,
Manuela Moreno**** y Dolores Liaudat*****

* Este artículo se desprende de una ponencia presentada en las Décimas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos, realizadas en noviembre de 2017, en Buenos Aires.

** Dra. en Ciencias Sociales y Humanas, de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), magíster en Estudios Sociales Agrarios de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Lic. en Sociología, de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), investigadora asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y del Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC-UNQ), Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal, Buenos Aires, Argentina nlopez@unq.edu.ar

*** Lic. en Sociología, de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), maestranda en Estudios Sociales Agrarios de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Dra. en Ciencias Sociales y Humanas, de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), integrante del Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC-UNQ), Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal, Buenos Aires, Argentina estefaniahuter@gmail.com

**** Dra. en Ciencias Sociales y Humanas, de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), magíster en Estudios Sociales Agrarios de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Lic. en Sociología, de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y UNQ, integrante del Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC-UNQ), Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal, Buenos Aires, Argentina manuelamoreno.ls@gmail.com

***** Dra. en Ciencias Sociales y Humanas, de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), Lic. en Sociología, de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP), becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), integrante del Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC-UNQ), Roque Sáenz Peña 352, (B1876BXD) Bernal, Buenos Aires, Argentina doloresliaudat@yahoo.com.ar

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2018

ACEPTACIÓN: agosto de 2019

Resumen

En las últimas décadas, se han desarrollado numerosos estudios sobre los cambios en los actores sociales agrarios a la luz de las transformaciones estructurales en el agro pampeano. Se ha señalado la tendencia a la expulsión de algunos perfiles, los procesos de recomposición social de ciertos sujetos y el surgimiento de nuevos actores, entre otras cuestiones. Pero tienen escaso desarrollo los intentos por emprender un análisis global de la estructura social agraria y, más aún, el análisis desde una perspectiva de clases sociales.

El objetivo de este artículo es realizar una reflexión sobre los actores del agro pampeano en términos de clases y fracciones de clases, analizando sus tensiones estructurales en torno a los factores básicos del capitalismo agropecuario: tierra, capital y trabajo. A partir de esta elaboración, se avanza en dar una respuesta al interrogante sobre cuál es la alianza de clases y fracciones que sostendría el modelo de producción actual, considerando las posiciones predominantes y subordinadas dentro de la misma.

Palabras clave: Agro pampeano - Estructura social - Clases sociales - Tensiones estructurales

Abstract

A model where everyone wins? Class and structural tensions in current Pampean agrobusiness

In recent decades, numerous studies have been carried out on the changes in agrarian social actors associated to structural transformations in Pampean agriculture. The tendency towards the expulsion of some profiles, the processes of social recomposition of certain subjects and the emergence of new actors, among other issues, have been pointed out. But the attempts to undertake a global analysis of the agrarian social structure and, even more so, the analysis from a perspective of social classes have little development.

The objective of this paper is to make a reflection on the Pampean agriculture actors in terms of social classes and class fractions, analyzing their structural tensions around the basic factors of agricultural capitalism: land, capital and labor. Then, on that basis, we make progress in giving an answer to the question about what is the alliance of classes and fractions that would sustain the current production model, considering the predominant and subordinate positions within it.

Keywords: Pampean agriculture - Social structure - Social class - Structural tensions

A modo de introducción. Las clases en el agro pampeano, un debate relegado

En las últimas décadas, las grandes transformaciones tecnológicas y productivas que se han sucedido en el agro pampeano han dado lugar a profundos cambios en la estructura social. En ese marco, buena parte de las investigaciones –aún con enfoques diversos– se han centrado en remarcar la heterogeneidad de los actores que protagonizan el actual modelo agropecuario y en analizar las trayectorias de diferenciación social, con predominio de los estudios de caso (aunque existen también estudios que han elaborado tipologías de actores). Los enfoques en términos de clases han sido menos explorados, en consonancia con un proceso más general de retroceso de las macro-teorías.

Por otro lado, ha surgido la idea de red como estrategia para abordar conceptualmente aquellos nuevos modos de articulación social en el agro, configurados de la mano del avance de un modelo de acumulación capitalista “flexible”. Aunque con un énfasis más bien descriptivo –y una aún limitada exploración de sus implicancias teóricas, analíticas y políticas–, se trata de un concepto que ha sido utilizado recurrentemente para dar cuenta de nuevas formas de organización social y económica presentes en el agro actual (Bisang, Anlló y Campi, 2008; Gras y Hernández, 2013; Díaz Hermelo y Reca, 2010), asociadas a las nuevas formas empresariales y movidas por una lógica extremadamente flexible y más financiera que productiva.

El surgimiento de esta nueva concepción acerca de la actividad agropecuaria ha impactado en el modo en que se estudia la articulación entre los actores sociales agrarios. Centrándose en analizar el tejido de interrelaciones entre los actores y el vínculo de la producción primaria con los complejos agroindustriales, el enfoque de red constituyó una novedad al trasladar los modelos de análisis de las estructuras industriales a la actividad agropecuaria; y supuso una interesante potencialidad para indagar en las nuevas formas de articulación social de manera más flexible que las visiones tradicionales enfocadas solo en la relación de los actores sociales con los medios de producción (Trpin y López Castro, 2017).

Pero la noción de red, que ha impactado en los modos en que se analizan los posicionamientos de los actores sociales en la estructura económica y social, no ha profundizado en las asimetrías implicadas en los nuevos modos de organización y en las condiciones en que los diferentes actores se suman a la red¹. En este enfoque, las relaciones de dependencia, subordinación y antagonismo suelen desdibujarse, al tiempo que ha avanzado en una discursividad que resalta la integración horizontal de los actores (que supone que todos ellos aportan, en pie de igualdad, factores de producción al funcionamiento de la red) y que otorga un rol central al conocimiento experto, profesional, y definitorio de las relaciones. Así, las antiguas tensiones estructurales tienden a resultar opacadas.

En términos generales, es posible afirmar que los análisis sobre el agro pampeano de las últimas tres décadas han relegado los enfoques de clase y han aportado a la comprensión de su compleja estructura social, pero desde aproximaciones que no han enfatizado en las tensiones ni antagonismos estructurales presentes en uno de los principales sectores de la economía nacional. Frente a esa comprobación, resulta de particular interés recuperar la perspectiva analítica de las clases sociales, desde una óptica crítica y atenta a las complejidades de la realidad agraria pampeana actual. En esa línea, este trabajo se propone –primero– identificar a los distintos sujetos sociales vinculados directamente a la producción en el agro pampeano, entendiéndolos como parte de agrupamientos en clases sociales y fracciones de clases. Luego, en función de intereses que se les imputan analíticamente, se plantea analizar las tensiones estructurales que existirían entre los sujetos del agro pampeano respecto de los que clásicamente se han identificado como factores básicos de la producción capitalista en el agro: tierra, capital y trabajo. Finalmente, se avanza en dar una respuesta al interrogante sobre cuál es la alianza de clases y fracciones que sostendría el modelo de agro actual, considerando las posiciones predominantes y subordinadas dentro de la misma, en la búsqueda por comprender la articulación de intereses entre diversas fracciones y resaltar, asimismo, las asimetrías contenidas en ella.

¹ Una advertencia en este mismo sentido puede leerse en Gras (2013), quien señala que la perspectiva analítica de la red puede resultar de interés si es utilizada para reconstruir el complejo entramado de relaciones que sostiene la nueva forma de organización en el agro y se considera que entre la diversidad de agentes sociales que participan es posible identificar “ganadores” y “perdedores”.

En relación a las fuentes de datos disponibles para caracterizar a los productores rurales, resultaría lógico acudir (por su cobertura y periodicidad), en primera instancia, al Censo Nacional Agropecuario (CNA). Sin embargo, el último confiable fue realizado en 2002 y desde entonces se han registrado importantes cambios socio-económicos en el agro pampeano, lo cual vuelve problemático seguir basando los análisis actuales en sus resultados. Al mismo tiempo, el CNA 2002 tuvo falencias para registrar a los nuevos actores que intervienen en el sector y para medir adecuadamente el aporte del trabajo familiar. Es por esto que la estrategia metodológica utilizada para dar cuenta de los sujetos sociales agrarios pampeanos y sus tensiones estructurales se basa en las observaciones y sistematización del trabajo de campo realizado en diferentes partidos de la provincia de Buenos Aires² y en la construcción analítica a partir de la revisión bibliográfica de estudios cualitativos sobre sujetos específicos.

Si bien las inquietudes que motivaron inicialmente el presente artículo estuvieron ligadas a un extenso trabajo empírico y de revisión de investigaciones de otras/os autoras/es, el artículo tiene un interés propositivo y conceptual. Es decir que intenta delinear una mirada de los actores en su conjunto y en términos de clase (y no solo de algún/algunos de estos actores, propio de los estudios de caso), con un sesgo de reflexión teórica más que de contrastación empírica. En este sentido, el trabajo no pretende reflejar la realidad en toda su complejidad sino generar herramientas de reflexión, o modelos de análisis, que colaboren en su comprensión.

² Los trabajos de campo a los que se alude fueron realizados por las autoras en diferentes momentos a lo largo de los últimos diez años, dentro de un grupo de investigación de la UNQ con más de quince años de experiencia en estudios sobre la región pampeana. En el marco de proyectos de investigación individuales y colectivos que han abordado temas como la dinámica social y productiva reciente del agro bonaerense, las formas de organización de la producción, los vínculos sociales que explican la actividad agropecuaria, las formas de circulación de capital en los territorios y las discursividades construidas en torno al modelo productivo dominante, se ha entrevistado a gran cantidad actores clave de la producción agropecuaria bonaerense (productores familiares y empresariales, trabajadores, contratistas, rentistas, referentes de cooperativas y organismos estatales, asesores privados, comercializadores de insumos, ganado y granos, entre otros) en partidos con diversas características agroecológicas: Pehuajó, Junín y Mar Chiquita, Puán, Adolfo Alsina, Saavedra, Ayacucho y Baradero. Asimismo, el equipo del IESAC-UNQ realizó una encuesta sobre ideología a productores rurales en la que se relevaron 329 casos en 27 partidos de la provincia.

Apuntes conceptuales

Para abordar la caracterización de los sujetos que intervienen en el agro, se realizó una revisión bibliográfica de algunos de los principales estudios desarrollados sobre el agro pampeano actual³. En su mayoría, se trata de investigaciones que realizan importantes aportes sobre algún actor particular al identificar sus características técnico-productivas, cómo organiza la producción, de qué manera se vincula con otros actores del agro, cómo tiende a representarse a sí mismo, qué trayectorias ha tenido dentro y fuera del agro, entre otras cosas. Pero la perspectiva estructural que aquí se pretende resaltar ha sido, en cambio, relativamente poco recuperada y explorada, a excepción de estudios como los de Azcuy Ameghino (2012) y Basualdo y Arceo (2010).

El presente trabajo, por su lado, parte de una lectura estructuralista-marxista al identificar a los sujetos agrarios como pertenecientes a una clase social en función de su relación con los factores de producción; es decir, en términos de clase-en-sí. Se considera que las clases son “grandes grupos de hombres [y mujeres] que se diferencian por el lugar que ocupan en un sistema históricamente definido por la producción social” (Lenin, 1988).

Desde esa perspectiva, y en tanto permiten el estudio empírico de la estructura de clases, resultan de particular interés para este análisis algunos aportes de Wright (1995). Se retoma su definición de clases sociales, centrada en las relaciones de propiedad de los medios de producción y en la existencia de relaciones de explotación, entendida como un tipo particular de interdependencia antagónica entre intereses materiales de sujetos involucrados en actividades económicas. Este autor sostiene, además, que las distintas clases sociales poseen “intereses materiales” determinados (y determinables analíticamente), entendiendo por tales las opciones a que los sujetos se enfrentan en la prosecución de su “bienestar económico”, es decir sus opciones entre trabajo, ocio y consumo (Wright, 1995).

³ Debido a los alcances de este trabajo, se sintetizan de manera muy breve tales aportes. Para mayor detalle sobre los mismos se sugiere ver Huter et al. (2017) y Trpin y Lopez Castro (2017).

En aquella línea, y además siguiendo -con algunas modificaciones- la clásica distinción de Murmis (1974, p. 21), se pueden diferenciar cuatro posiciones de clase básicas en el agro pampeano en función de cómo los individuos se insertan en la producción, en la existencia de relaciones de explotación y en base a la distribución del producto agrario. Si los sujetos están ligados al proceso productivo a través de la propiedad de la tierra y reciben renta, los denominamos “terratenientes”; si lo están en tanto contratan trabajo asalariado, invierten capital y reciben ganancia o beneficio, los llamamos “burgueses” o “empresarios”; si aportan su trabajo (independiente) y reciben un ingreso directo, los denominamos “productores mercantiles simples”; y si venden su fuerza de trabajo y reciben un salario, son “trabajadores asalariados”.

A estos planteos generales es necesario sumar algunas consideraciones conceptuales que posibilitan un análisis más complejo (y completo) de quienes comparten una situación de clase, y permiten diferenciar las fracciones y distintas posiciones al interior de las clases fundamentales. Con este objetivo, se retoma, por un lado, el planteo de Poulantzas (1997) sobre las fracciones de clase como grupos de agentes que poseen un cierto lugar en la estructura social, con intereses propios y posiciones –parcialmente- en tensión con los demás grupos; y los sectores o estratos como una desagregación dentro de las fracciones que dan cuenta de aspectos secundarios de la clasificación⁴. Por otro lado, se recupera la diferenciación que realiza Wright (1995) entre quienes comparten una situación común de no propiedad y que sin embargo ocupan posiciones de clase diversas. El autor señala básicamente dos dimensiones de diferenciación dentro de la producción: la posesión de autoridad y la posesión de cualificaciones o pericia. En ambos casos es posible ocupar una posición de apropiación privilegiada en el seno de las relaciones de explotación. Y además, sobre todo en el primer caso, es posible advertir la existencia de

⁴ Se recurre a la distinción de fracciones y sectores de clase por considerarla de utilidad para intentar, desde una lectura de clases, dar cuenta de la complejidad de la estructura social agraria pampeana. Reconociendo las dificultades y desafíos que supone la definición de fracciones y sectores de clase en términos conceptuales y metodológicos, se ensaya un primer ejercicio de distinción en base a los criterios que en términos analíticos podrían generar posicionamientos algo diferentes en términos de las tensiones estructurales, aun compartiendo una situación común de clase.

posiciones ambivalentes⁵ dentro de las relaciones de clase⁶, con intereses que resultan de una combinación de los intereses inherentemente antagonistas del capital y el trabajo.

Por otra parte, al estudiar la estructura, es necesario entender a las clases y fracciones de un modo relacional, y considerar entonces cómo los intereses que se imputan analíticamente a los diferentes agrupamientos sociales pueden entrar en tensión al vincularse entre sí. El punto máximo de tensión estructural entre los intereses materiales de sujetos pertenecientes a distintas clases sociales constituye una situación de antagonismo; esto sucede cuando, según Wright (1995), las estrategias para la mejora del bienestar económico de uno se obtienen a expensas del otro. En este trabajo se seguirá a ese autor y se entenderán como antagónicas las relaciones entre burguesía y proletariado; pero además se hablará de tensiones estructurales cuando el bienestar económico de una clase o fracción afecta al de otra, pero sin que exista entre ellos una relación de interdependencia (como la existente entre capitalistas y trabajadores).

Para enriquecer la reflexión sobre las relaciones entre los intereses de las clases y fracciones se retoma, además, el planteo de Portantiero (1973) quien señala la posibilidad de identificar la existencia de “alianzas de clases”. Tales alianzas suponen una articulación de clases y fracciones de clases que el observador establece como “necesaria” al margen de la voluntad de los sujetos, a través de la adjudicación de “intereses objetivos”, y que da sustento estructural a una determinada formación económico-social (por ejemplo, el actual modelo agropecuario). Al interior de las alianzas se constituye entonces, según aquel autor, un “campo de interés”; aunque dentro de él pueden identificarse también tensiones estructurales ya que la relación entre los componentes no es simétrica, sino que alguno de los sujetos “domina” sobre el resto, lo que crea contradicciones pero de carácter secundario (Portan-

⁵ Si bien en la traducción del texto de Wright se utiliza la palabra “contradictorias” en lugar de “ambivalentes”, se optó por esta última ya que se considera que refleja más precisamente las características de esas posiciones.

⁶ Esta idea de “posición ambivalente de clase” nos servirá para caracterizar también a una figura de relevancia en el agro pampeano como los terratenientes capitalistas.

tiero, 1973). Asimismo, Portantiero propone el concepto de “predominio” para considerar las alianzas de clases (y los intereses de las clases) que se constituyen en el campo de la economía, nivel de análisis en el que se basa este trabajo; pero lo distingue de la dominación de los proyectos de las fuerzas sociales que se constituyen en el campo de la política, que incluye cierto grado de conciencia de clase y para la cual reserva el concepto de “hegemonía”.

Identificación de los sujetos en el agro pampeano

En este apartado se presenta una caracterización de las clases sociales que componen el agro pampeano actual, distinguiendo diferentes grupos que actúan como fracciones o sectores al interior de las mismas (ver **cuadro 1**). Para diferenciar las fracciones de las clases terrateniente, capitalista y productores mercantiles simples⁷ se considera la relación con los factores (si poseen uno o más de los que obtienen renta, ganancia o ingreso directo) y el tamaño de la explotación⁸. En el caso de la burguesía, se incorpora también como dimensión clave de análisis en el capitalismo agropecuario actual a la escala de valorización del capital. Asimismo, se ha incluido tanto entre los empresarios como entre los productores mercantiles simples a los sujetos sociales que tienen por actividad principal la prestación de servicios agropecuarios. En base al creciente peso que tienen en la producción pampeana, es necesario incluirlos como fracciones dentro de la estructura de clases del agro actual pero distinguiéndolos de los que generalmente se denominan “productores agropecuarios”, es decir, las personas físicas o jurídicas que asumen la gestión y los riesgos de la actividad productiva independientemente de su relación con la tierra (Lódola Fossati, 2004)⁹. Por último, en relación a los trabajadores, la

⁷ Se hace referencia a aquel grupo en que la propiedad de los medios de producción y el aporte principal de fuerza trabajo coinciden en la misma persona o grupo de personas (en general, con lazos familiares).

⁸ Las distinciones en base a este criterio resultan una cuestión siempre problemática por las dificultades metodológicas que implica su cálculo y el establecimiento de parámetros que resulten en clasificaciones comparables entre diversas zonas agroecológicas y a lo largo del tiempo. En este trabajo, para establecer el tamaño de las explotaciones de las distintas fracciones burguesas se toma en consideración un promedio en la zona predominantemente agrícola de la región pampeana realizado a partir del trabajo de campo de las autoras y de la revisión bibliográfica.

⁹ Si bien en esta instancia de elaboración no se ha podido profundizar en las especificidades al interior de los prestadores de servicios, no se desconoce que las diferencias en las características de estos sujetos

Cuadro 1.
Clases, fracciones y sectores en el agro pampeano

Factores	Clases	Fracciones (ingreso principal/escala)
Tierra	Terratenientes o propietarios de tierras	Grandes terratenientes capitalistas
		Medianos y pequeños terratenientes capitalistas
		Grandes terratenientes rentistas
		Medianos y pequeños terratenientes rentistas
Capital	Burguesía o empresarios capitalistas	Megaempresas (transnacional)
		Grandes empresarios (nacional)
		Medianos empresarios (nacional/local)
		Pequeños empresarios (local)
		Empresarios contratistas
Capital +Trabajo directo	Productores mercantiles simples	Productores familiares
		Productores unipersonales
		Prestadores de servicios familiares
		Sectores (autoridad/calificación)
		Sectores (autoridad/calificación)
Fuerza de trabajo	Trabajadores	Obreros manuales
		Dirección

Fuente: elaboración propia

mayoría de los estudios sobre la estructura social agraria no los analizan o lo hacen de manera muy secundaria, pese a la centralidad que tiene este grupo para la acumulación en el agro. En este artículo se incorpora a la clase trabajadora dentro de la estructura de clases en la región pampeana y, además, se busca complejizar esta categoría diferenciando sectores en base a la relación que guardan con la autoridad y con la cualificación.

(tipo y cantidad de maquinarias, tipo de servicios ofrecidos, cantidad de personas empleadas, superficie laboreada, etc.) puedan incidir en términos de sus posicionamientos estructurales, por lo que su análisis resultará necesario en futuras ampliaciones del presente trabajo.

A. Terratenientes- propietarios de tierras

Esta clase engloba a los propietarios de tierra, cuya fuente principal de ingresos es la renta de la misma. En ciertas circunstancias, la renta de la tierra puede sumar a su forma normal (derivada de los precios de producción), la sustracción de parte de la ganancia media del burgués arrendatario y/o de la remuneración al trabajo (asalariado y/o directo, en el caso de los productores mercantiles simples), al igual que el interés del capital que haya sido invertido en la infraestructura y en general en el mejoramiento de la tierra que arriendan (Azcuy Ameghino, 2012, p. 13).

La principal división al interior de este grupo es entre terratenientes capitalistas y rentistas. Los primeros son aquellos propietarios de tierra que a su vez producen en toda o parte de la misma, pero sus ingresos se componen principalmente de la renta del suelo por sobre la ganancia capitalista. Los terratenientes rentistas, por su parte, son los propietarios de tierra que la ofrecen en el mercado de tierras para su arrendamiento y cuyos ingresos provienen en grados variables de la renta¹⁰.

Se puede realizar una segunda gran diferenciación al interior de esta clase en función de la superficie de tierra que controlan. Se pueden distinguir entre grandes, medianos y pequeños terratenientes; para lo cual es necesario tener en cuenta la zona agroecológica en que se encuentran ubicados los lotes y otros aspectos que afectan al valor de la tierra (como cercanía a centros urbanos y puertos).

B. Empresarios - burguesía

Esta clase engloba a los propietarios de capital, que pueden ser también propietarios de tierras, pero se diferencian de los terratenientes porque la ganancia capitalista tiene mayor peso en sus ingresos. Trabajan en base a la contratación de trabajo asalariado, de manera directa o indirecta (vía prestadores de servicios). En función del tamaño y la escala de valorización del capital podemos distinguir en

¹⁰ La existencia de límites difusos entre renta y ganancia en los ingresos de los sujetos sociales resulta una discusión ya clásica en los estudios agrarios, asociada a la complejidad de los sujetos, que impone dificultades para su caracterización tipológica. En función de los objetivos del presente trabajo se señala esta limitación y la necesidad de avanzar en su análisis, pero constituye un debate que excede sus límites.

esta categoría a las megaempresas, los grandes empresarios de base nacional y los medianos y pequeños empresarios.

- Las megaempresas¹¹

Se trata de grandes empresas de escala transnacional que constituyen una fracción de clase ubicada en la cúpula del sector (Murmis, 1998). Los escasos estudios existentes hasta el momento señalan que este estrato está compuesto por alrededor de diez empresas dirigidas por argentinos¹², que manejan más de 100 mil hectáreas cada una (en conjunto, alrededor de un 1,5 millones de hectáreas en Argentina) y facturan más de 1.000 millones de dólares (Sosa Varrotti, 2015; Murmis y Murmis, 2012). Presentan una estructuración global de su organización productiva, lo que las diferencia del resto de las empresas agropecuarias argentinas. Esta especificidad se vincula al progresivo avance sobre el resto de la cadena agropecuaria, la integración con otras empresas nacionales e internacionales, y la adquisición de tierras en países limítrofes como Uruguay, Brasil, Paraguay y Bolivia a partir de los años 2000.

Algunas de estas empresas tienen su origen en familias vinculadas al sector agropecuario (Grobocopatel, Alvarado, Novilli, Olmedo, Rodrigué), pero que no forman parte de los tradicionales linajes de grandes terratenientes. En otros casos, se trata del ingreso de magnates financieros al sector agropecuario.

- Grandes empresarios

Esta fracción se diferencia de las megaempresas por el tamaño de las explotaciones que manejan, todas ellas por encima de las 5 mil hectáreas, y por la escala

¹¹ Se utiliza esta denominación y no la de “empresarios” debido a las características que presentan estos sujetos económicos, cuya figura legal suele ser la de sociedades anónimas. Ello habilita pensarlos como formas impersonales, conformadas por grupos de accionistas, que conforman directorios para delegar la gestión en gerentes y otras figuras dirigenciales. La figura empresarial es quien realiza la apropiación de la ganancia y luego, hacia el interior, la cantidad de acciones que posee cada accionista determina la proporción de dividendos que le corresponde recibir.

¹² Entre ellas se puede mencionar a Adecoagro, AGD, Unitec Agro, MSU, Los Grobo, CRESUD, Olmedo Agropecuaria, Calyx Agro y El Tejar.

de valorización del capital, limitada al ámbito nacional. Esto supone una dinámica diferencial con respecto a aquellas, no sólo por las dimensiones de estas empresas sino también por su mayor condicionamiento al contexto económico-político nacional y por su menor flexibilidad (o mayor riesgo) para insertarse en un circuito globalizado de acumulación.

Las grandes empresas pueden diferenciarse internamente en función del modo en que organizan la producción, distinguiendo aquellas con origen en las familias terratenientes tradicionales de las “empresas en red”, organizadas por grandes arrendatarios (Gras y Hernández, 2016). En general, estos empresarios suelen combinar sus empresas agropecuarias con otras actividades vinculadas al sector (acopio, comercialización, provisión de insumo, cabañeros, etc.) y/o fuera de él (inversiones en finanzas, comercio e industria) (Azcuay Ameghino, 2012; Murmis y Murmis, 2012). El perfil productivo de estas empresas es fundamentalmente agrícola.

Para esta fracción su reproducción no depende de relaciones sociales y económicas “localizadas” en los espacios donde producen, sino que su dinámica económica supone un proceso de desvinculación de la renta generada por el proceso productivo, que es dirigida hacia los grandes centros urbanos donde se ubican las sedes administrativas y residen los propietarios (Sili, 2005; Albadalejo, 2006; Grosso et al, 2013).

- Empresarios medianos y pequeños

Esta fracción se ubica por debajo de las mega y grandes empresas, pero por encima de los productores mercantiles simples. Se diferencian de los primeros por el tamaño y la escala de valorización del capital, y de los segundos por no aportar trabajo físico propio en la explotación (o hacerlo sólo de manera secundaria), para el cual contratan trabajo asalariado de manera directa y/o indirecta (vía prestadores de servicios). Pero, a su vez, en esta fracción de la burguesía pueden existir criterios no estrictamente de mercado en relación al manejo de la explotación, vinculados a la pretensión de preservarla en tanto patrimonio familiar. En este punto también

se diferencian de las grandes empresas donde el patrimonio familiar está integrado en una sociedad separada (Gras y Hernández, 2016).

Se pueden distinguir los empresarios medianos de los pequeños. Los primeros operan entre 1.000 y 5.000 hectáreas aproximadamente (Gras y Hernández, 2016); producen dentro de las fronteras nacionales, pero la empresa puede extenderse a nivel regional (en distintos departamentos y/o provincias); y su ámbito de valorización y acumulación del capital suele ser local, aunque sus espacios de vida y de consumo en general no coinciden con los productivos (Sili, 2005). Los pequeños empresarios operan unidades de menos de 1.000 hectáreas y presentan características similares a los medianos pero el factor escala genera diferencias en sus posibilidades de negociación en el mercado de tierras e insumos. Su ámbito de valorización suele ser local, pero pueden tener diversos grados de inserción en el mismo.

Dentro de esta fracción empresaria es posible establecer, además, una diferenciación en base a las distintas trayectorias dentro del sector: con tradición familiar en el sector agropecuario o de ingreso reciente en la actividad (se los suele identificar como “neorrurales”, provenientes de ámbitos urbanos).

- Empresarios contratistas

Esta fracción de empresarios se vincula directamente a la producción, pero su actividad predominante es la prestación de servicios agrícolas a terceros y no la gestión de explotaciones. Realizan tareas de laboreo, siembra, cosecha, aplicación de agroquímicos, entre otras, y utilizan (de forma predominante) trabajo asalariado, permanente y/o transitorio. Dentro de los prestadores de servicios agropecuarios, esta categoría empresarial es predominante¹³. Además, cuentan con maquinaria propia, lo que supone un capital relativamente significativo, pero operan en un mercado con gran cantidad de oferentes y fuertemente competitivo (Bisang et al 2010).

¹³ Se ha señalado que la fuerza de trabajo asalariada tiene un considerable predominio sobre la familiar en el contratismo (según Villulla, en 2015 llegaba al 60%). Pero esto no niega que la familia tenga una presencia relevante dentro de estas empresas, generalmente en tareas de dirección y de organización interna, sobre todo en casos con un pasado chacarero cercano (Muzlera, 2010).

Es posible distinguirlos internamente en función del tipo de servicios que prestan, la cantidad de hectáreas y de clientes que trabajan, el nivel de especialización y el tipo de tecnología que utilizan, su desplazamiento geográfico y la vinculación con la producción -si trabajan tierras por su cuenta o no- (Moreno, 2014).

C. Productores mercantiles simples¹⁴

En esta clase, la propiedad de los medios de producción y el aporte principal de fuerza trabajo coinciden en la misma persona o grupo de personas (en general, con lazos familiares). Se incluyen aquí a los productores familiares y unipersonales y a los contratistas familiares como dos fracciones que poseen y acumulan capital pero, a diferencia de las otras clases propietarias, no contratan trabajo asalariado (o lo hacen solo secundariamente). A su vez, el poseer cierto capital propio, aunque de dimensión variable, los diferencia de proletarios y campesinos.

La fracción de productores familiares y unipersonales conservan una considerable cercanía entre los espacios de vida y de producción y, en algunos casos, sostienen una racionalidad peculiar asociada a la yuxtaposición de unidad doméstica y unidad productiva que, permeada por parámetros capitalistas, los diferencia tanto de productores campesinos como de los empresarios capitalistas (Balsa y López-Castro, 2011). Al interior de esta fracción pueden encontrarse diferencias en relación a la escala que trabajan; a la forma de tenencia de la tierra (pueden poseer la totalidad o parte de la tierra que trabajan, combinar propiedad con arrendamiento, o arrendar la totalidad del territorio operado); a la contratación eventual de fuerza de trabajo de manera directa o indirecta (y el peso relativo de la misma); a la reproducción ampliada o simple de la explotación; a su nivel de capitalización; y a su inserción en el mercado (local -global).

La fracción de contratistas familiares, por su parte, presta servicios a partir de poseer maquinarias propias y utilizar principalmente trabajo propio y de familiares, aunque eventualmente pueden contratar jornaleros. También conservan una considerable cercanía entre los espacios de vida y los espacios donde trabajan. Se

¹⁴ Esta clase se analiza sin plantear diferencias internas en términos de escala ya que, si bien se reconoce que esas distinciones pueden influir en la dinámica económica de los sujetos, no resultan determinantes para definir su posición e intereses estructurales.

diferencian en su interior principalmente por su nivel de capitalización, por el tipo de servicios que prestan, y por sus trayectorias en el sector, en el que pueden ser primera generación en la actividad vinculada al agro, ex productores reconvertidos o de dedicación exclusiva a la prestación de servicios.

D. Trabajadores asalariados

Los trabajadores del agro comparten una situación común de no propiedad de los medios de producción. Cuando poseen alguna propiedad (principalmente en ganado o maquinaria antigua) no alcanza para cubrir un nivel mínimo de subsistencia, por lo que deben vender su fuerza de trabajo a alguna clase propietaria (empresario, productor mercantil simple, prestador de servicios). Al interior de este grupo social de los trabajadores del agro –siguiendo a Wright (1995)– es posible distinguir diversas posiciones de clase a partir de dos grandes diferenciadores.

En primer lugar, la autoridad sobre el proceso de producción permite distinguir entre obreros rurales y trabajadores de dirección. Estos últimos ejercen, por delegación, los poderes de la clase capitalista y así logran apropiarse parte de la plusvalía social, la obtención de una “renta de lealtad”. En segundo lugar, ambas categorías se pueden dividir en relación a la posesión de conocimiento experto, determinando la existencia de trabajadores calificados y no calificados. Las remuneraciones percibidas por los trabajadores calificados y sus condiciones de trabajo difieren considerablemente de los que no lo están. Aquellos se encuentran en muchas ocasiones en una posición privilegiada de apropiación dentro de las relaciones de explotación, por lo que obtienen una “renta de cualificación” que les puede permitir apropiarse de parte del excedente social.

- Obreros rurales

Entre los obreros rurales es posible distinguir, en términos generales, dos grandes grupos: los especializados en una tarea (maquinistas, tamberos) y los no especializados, que realizan múltiples tareas (peones). En ambos se diferencian, a su vez, trabajadores calificados y no calificados. En esta categoría se incluyen también a otros trabajadores que –como ocurre con muchos tamberos “medieros” o algunos trabajadores a porcentaje y figuras similares – ocultan mal su condición obrera tras

la apariencia de otro tipo de relaciones laborales. Por otra parte, también se puede establecer una diferencia entre quienes realizan sus tareas de manera permanente y quienes trabajan de forma transitoria en determinadas épocas del año.

- Trabajadores de dirección¹⁵

Estos trabajadores, como señala Wrigth (1995), se encuentran en una situación contradictoria que complejiza su posición de clase en cuanto pueden ser considerados, en grados diversos pero simultáneamente, en la clase capitalista y en la obrera.

A partir de su posición en la distribución de la autoridad, de la calificación y de las tareas que realizan en la producción agropecuaria, se puede diferenciar entre: capataces (quienes se encuentran más cercanos a los obreros rurales, supervisando el desarrollo de las tareas manuales cotidianas); encargados de producción (quienes gestionan y supervisan la ejecución de la producción, y pueden tomar algunas decisiones sobre compras de insumos, asignación de tareas, etc.); responsables comerciales (en las mega o grandes empresas que tienen desarrollo en diferentes eslabones de la cadena); y administradores (quienes toman las decisiones de la empresa, en general referidas a la organización de cuánto, qué y cómo se producirá). Excepto para el caso de los capataces, en cada categoría puede tratarse de trabajadores profesionales o no profesionales.

A medida que crece el grado de autoridad, los trabajadores de dirección se encuentran más próximos a los intereses de clase de los empresarios (propietarios de las empresas). Esta proximidad se puede dar también por cercanía en términos de relaciones personales (que se presenta en numerosas situaciones en el agro); sobre todo en el caso de quienes son familiares, lo cual coloca a estos trabajadores simultáneamente en dos posiciones de clase: capitalista en virtud de lazos familia-

¹⁵ Esta categoría refiere a los asalariados (directos o indirectos) que ejercen funciones de dirección en las empresas excluyendo, en este sentido, a figuras como presidentes, CEOs o gerentes de alto nivel. Es necesario señalar que existen escasas investigaciones sobre estos trabajadores de dirección y sus particularidades.

res, y obrera en base a su trabajo. Así se ubican en lo que Wrigth (1995) denomina posición de clase “mediada”.

Tensiones estructurales entre los sujetos del agro pampeano

En base al marco conceptual desarrollado antes, en este apartado se presenta un ejercicio analítico cuyo objetivo es señalar cómo entran en relación conflictiva los intereses materiales de los diferentes sujetos agropecuarios, analizando las tensiones estructurales (materiales) entre clases, fracciones y sectores. Se ordenará la presentación en base a las tensiones generadas en relación a los principales factores productivos en el agro: tierra, capital y trabajo.

En cada uno de estos planos en disputa se mencionará, además y menos pormenorizadamente, qué tensiones existen con el Estado, como actor que favorece o perjudica los intereses de uno u otro sector¹⁶. Se parte de considerar que, si bien el Estado es necesario para la reproducción de las relaciones capitalistas, ello no implica que su funcionamiento siempre suponga la reproducción óptima de los intereses de las clases predominantes. Es decir, que la estructura y funcionamiento del Estado no están determinados de manera absoluta. Se trata de una determinación variable (Wright, 1983) que, aún al actuar dentro de los límites establecidos por la estructura económica subyacente, puede llegar a entrar en alguna tensión con los intereses de las clases predominantes o, en general, con algún punto del “campo de interés” de la alianza de clases que da sustento a una formación económico social.

Tensiones en torno a la tierra

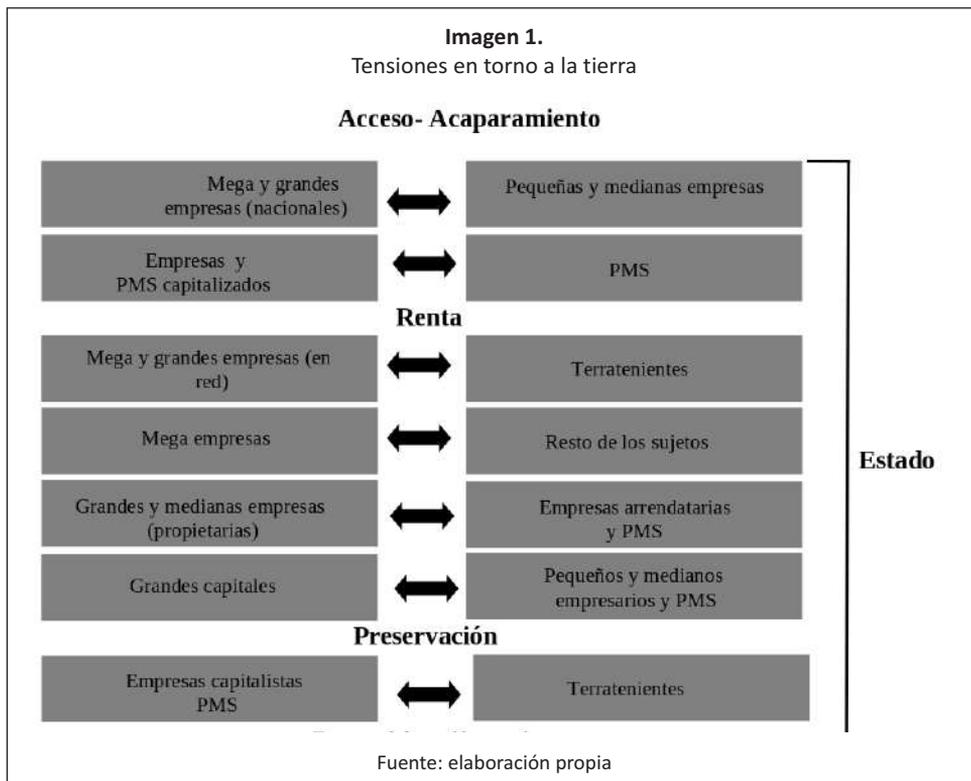
La tierra es el principal recurso en disputa en el agro. Como planteaba Kautsky (1899, p. 169), la misma define la particularidad del proceso de concentración en el sector rural. Es que, a diferencia de lo que ocurre en la industria (donde habitualmente precede a la concentración), la acumulación ampliada en el agro necesita

¹⁶ Si bien se reconoce la gran relevancia que tiene este aspecto para comprender los actores que componen la estructura social agraria, sus posiciones relativas y el modo en que ellos se relacionan, la consideración pormenorizada de aquel tema excede los límites del presente artículo.

de un proceso previo de concentración debido a su base territorial, y para poder constituir grandes explotaciones es necesario que desaparezcan previamente un elevado número de pequeños productores.

En el agro pampeano actual es posible señalar al menos tres tensiones en torno a la tierra: por su acceso/acaparamiento, por la captación de renta de la misma, y por su preservación (ver **imagen 1**).

En relación al acceso a la tierra, que puede ser en forma de arriendo o propiedad, tanto la escala como la capacidad financiera permiten a las mega y a las grandes empresas nacionales obtener una ventaja para el acceso a las mejores tierras en todo el país, lo que entra en tensión con los intereses de medianos y pequeños



empresarios. Para aquellas que se organizan “en red” o arrendatarias, además, su esquema de organización flexible les permite ir buscando las mejores oportunidades en todo el territorio nacional y disputar las tierras aldeñas a las unidades productivas que son prioritarias para la expansión de las capas inferiores del empresariado. A su vez, los propietarios de pequeñas unidades que persisten con la producción familiar se constituyen en un obstáculo a las lógicas de concentración que promueven los agronegocios, y en ese sentido, sus intereses se oponen a los del conjunto de las fracciones empresarias y de los productores capitalizados que buscan alcanzar mayor escala arrendando hectáreas.

En lo que respecta a la renta de la tierra, las grandes empresas y las medianas cuyas estrategias están dirigidas a preservar su capital en tierras, están interesadas en el aumento del precio de la tierra, lo que entra en tensión con las diversas fracciones burguesas que se expanden principalmente en base al arrendamiento, y con los productores mercantiles simples que pretenden acceder a la propiedad de la tierra. Sin embargo, en función de las tendencias actuales a aumentar la escala, los productores propietarios se encuentran en una “posición contradictoria de clase”: en tanto terratenientes, les interesa un precio alto de la tierra para aumentar el valor de su patrimonio; en tanto capitalistas, pretenden un precio bajo para poder expandirse.

Por otra parte, la cadena comercial de cada cultivo involucra a diferentes agentes económicos que disputan la renta. En esta puja, las megaempresas que tienen inserción en casi toda la cadena comercial, al realizar una integración vertical de la producción, logran apropiarse de gran parte de la renta agraria, y hacen recaer el precio de políticas impositivas -como las retenciones- sobre las distintas fracciones empresariales y sobre los productores mercantiles simples.

Las megaempresas y las grandes empresas nacionales que trabajan en forma de red plantean un nuevo tipo de tensión entre terratenientes y arrendatarios. A diferencia de antaño, en la actualidad gran parte de los rentistas están compuestos por propietarios de 500 o menos hectáreas que alquilan a estas empresas. Los grandes capitales que arriendan son hoy los que imponen las condiciones: priman los alquileres por corto plazo y -gracias a su capacidad financiera- el pago por adelan-

tado. Esto los coloca en una posición diferencial frente a los otros demandantes en el mercado de alquileres, y también los privilegia en relación a los propietarios, en especial los pequeños, ante quienes pueden llegar a apropiarse parte de la renta de la tierra.

Los grandes capitales, que en muchas zonas se imponen como formadores de precios y condicionan el mercado de alquileres, operan en perjuicio (y en tensión) de muchas medianas y pequeñas empresas y productores mercantiles simples, que tienen que disminuir la superficie operada por los sucesivos “recalentamientos” en los precios del arrendamiento debidos a la competencia con empresas más grandes. Esta situación, al mismo tiempo, genera una tensión entre los rentistas y los empresarios medianos y pequeños, y los productores mercantiles simples, al afectar la relación de confianza y compromiso personal como criterio al momento de elegir a quién dar en arrendamiento un campo.

Por otro lado, se identifica un tercer punto de tensión en relación a la preservación de la tierra. El desarrollo tecnológico y las oportunidades abiertas por los precios de algunos de los *commodities* de exportación ha impulsado la intensificación de la producción, muchas veces a costa del cuidado de la tierra. Los sectores capitalistas que expanden su producción en base al arriendo están más preocupados por la obtención de un rédito más o menos rápido que por la preservación de la tierra. Esto entra en tensión con los intereses de los rentistas, quienes necesitan de la preservación de su propiedad para reproducir su posición a largo plazo.

A su vez, los diferentes planos de la disputa por la tierra que existen entre los sujetos agropecuarios también generan niveles de tensión con el Estado. En relación al acaparamiento de la tierra, por ejemplo, el corrimiento del Estado de la regulación de su precio y sus condiciones de acceso desde la década del 80 ha permitido la profundización de la concentración en su uso y el avance de capitales extranjeros sobre la misma¹⁷. La desregulación del Estado en este plano ha dejado

¹⁷ Si bien el acaparamiento no ha sido tan significativo como en otros países, se registra en Argentina el control de tierras ubicadas estratégicamente (en términos geopolíticos y de reservorio de bienes naturales) por parte de grandes capitales extranjeros. Solo recientemente, el Estado ha ensayado algunas estrategias para contrarrestar este fenómeno, como la sanción de la Ley 26.737/2011 de Régimen de Protección al Dominio Nacional sobre la Propiedad, Posesión o Tenencia de las Tierras Rurales.

a los empresarios medianos y pequeños en condiciones aún peores para competir frente a los sujetos más concentrados.

En relación a la disputa por la renta de la tierra, el Estado argentino utiliza históricamente diferentes mecanismos para apropiarse de parte de ella y reorientarla a otros sectores de la economía (impuestos inmobiliarios, retenciones a las exportaciones, tipo de cambio). Estas políticas han entrado en tensión con los intereses de todas las fracciones de la burguesía agropecuaria, sean terratenientes o arrendatarias, quienes directa o indirectamente se apropian parte de esta renta. Al mismo tiempo, mediante la aplicación indiferenciada de esas políticas, el Estado muchas veces ha terminado perjudicando a los sujetos de menor escala, que tienen menos recursos para evadir las cargas impositivas y en quienes los diferentes eslabones de la cadena descargan el peso de las retenciones.

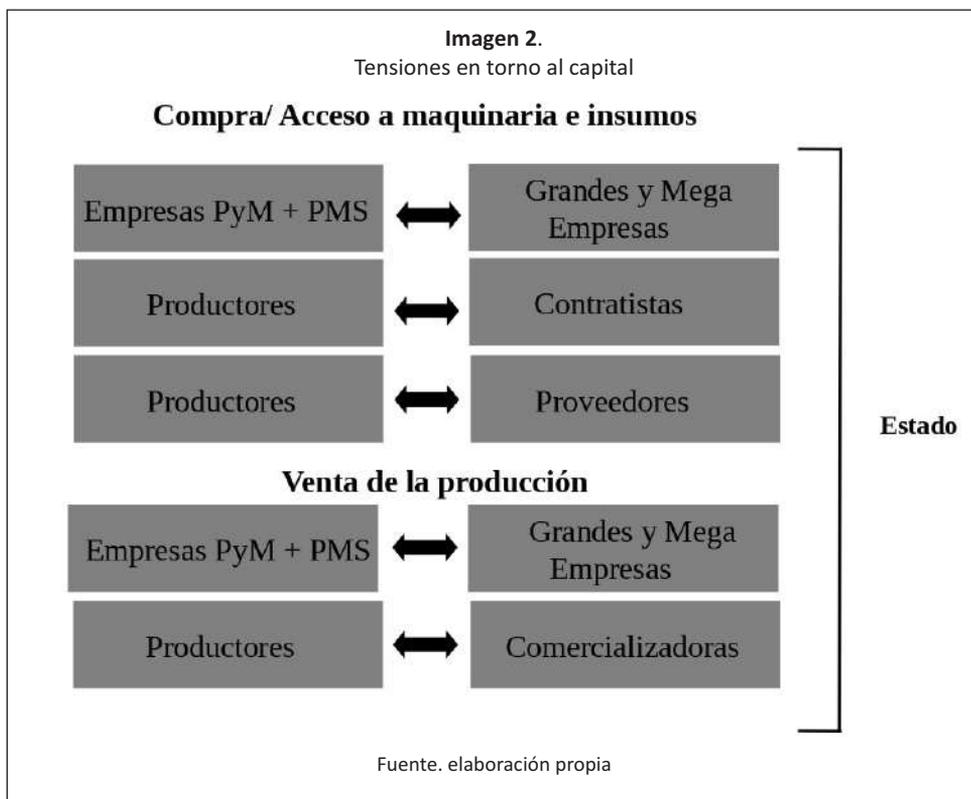
En lo que respecta a la preservación de la tierra, los escasos mecanismos implementados por el Estado de supervisar el uso racional de los bienes naturales inciden negativamente en el cuidado territorial. En este sentido, al no existir ninguna presión estatal para que los arrendatarios realicen buenas prácticas agropecuarias, se perjudican los intereses de los propietarios y -en términos generales- los de todo el país, si se considera que el suelo y su fertilidad son de patrimonio colectivo.

Tensiones en torno al capital

Los intereses de los sujetos directamente vinculados a la producción¹⁸ entran en tensión también por el acceso y acumulación del capital. En torno a este factor, las tensiones refieren tanto a la esfera de la circulación en la adquisición de los insumos como en la venta de lo producido. Es decir, en la primera y en la segunda fase de circulación del capital (ver **imagen 2**).

En la primera fase de circulación del capital existen tensiones entre las distintas fracciones y clases productoras por obtener, en términos relativos, mejores condiciones de compra de insumos y maquinarias, en pos de colocarse en una posición

¹⁸ Se consideran aquí las tensiones entre los distintos tipos de empresarios y los productores mercantiles simples, no así los trabajadores que por definición teórica están excluidos de este factor.



ventajosa en el marco de la competencia inter capitalista. En comparación, frente a los medianos y pequeños empresarios y a los PMS, las mega y grandes empresas de producción suelen lograr términos más ventajosos en la compra de aquellos ítems (acceden a mejores precios, mejores condiciones de financiamiento, etc.) en función de su escala, que deriva en una mayor capacidad de negociación.

Respecto al acceso a la maquinaria por parte de los sujetos vinculados directamente a la producción, ella puede darse no solo por la compra sino también por la contratación de servicios (como vías no excluyentes). Las distintas fracciones y clases productoras están interesadas en realizar esta contratación con la mejor relación entre tipo de maquinaria y precio, objetivo que entra en tensión con los intereses de los prestadores de servicios agrícolas (empresariales y familiares),

quienes pretenden aumentar su capacidad de negociación frente a los clientes e incidir en la fijación de precios, formas de pago, tiempo de trabajo, exigencias tecnológicas, etc. Las mega y grandes empresas de producción, de nuevo en base a su escala y capacidad de negociación, pueden conseguir la contratación de servicios agrícolas a precios menores al valor de mercado, e imponer a los contratistas exigencias tecnológicas vinculadas a sus decisiones productivas. Aquellas empresas logran afirmar su interés a expensas del interés material de los contratistas, perjudicando su tasa de ganancia y su situación financiera para el recambio tecnológico. En cambio, para los medianos y pequeños empresarios y para los productores mercantiles simples, las condiciones de contratación de servicios agrícolas dependerán de cómo logran posicionarse entre las empresas demandantes. Es decir, de la competencia entre productores y de la relación de fuerzas que se estructure entre oferentes y demandantes.

A su vez, en las tensiones en torno al capital es necesario incorporar aquellas que enfrentan a las diferentes fracciones del empresariado y a los productores mercantiles simples con las empresas proveedoras de insumos y las de maquinarias, todas ellas en la búsqueda por aumentar su ganancia. En las empresas desarrolladoras y comercializadoras de insumos, si bien hay presencia de capitales nacionales, tiene fuerte incidencia el capital transnacional, y existe un alto grado de concentración que deriva en un gran poder de mercado para ser fijadoras de precios. Además, cuentan con mecanismos de apropiación de la renta tecnológica (como las patentes). Las empresas proveedoras de maquinaria (fabricantes), por su parte, presentan un grado menor de concentración y entre ellas tiene mucha mayor incidencia el capital nacional.

En razón de estas diferencias en los niveles de concentración y en la escala de valorización del capital entre estos dos rubros, las clases y fracciones de clase se encuentran en situaciones relativas distintas para negociar sus compras. Frente a las empresas proveedoras de insumos, solo las mega y grandes empresas productoras tienen capacidad de negociación para reducir, relativamente, los precios. Mientras que frente a las empresas proveedoras de maquinaria también los empresarios medios pueden lograr cierto poder para negociar las condiciones de sus compras.

En la segunda fase de circulación, al igual que en la primera, existen tensiones entre las distintas fracciones y clases productoras por obtener, en términos relativos, mejores condiciones de comercialización (precio, forma de pago, etc.) en pos de colocarse en una posición ventajosa en el marco de la competencia capitalista. También en esta fase, las mega y las grandes empresas logran obtener términos de venta más ventajosos en función de su escala y capacidad de negociación.

A su vez, en esta fase, las diferentes fracciones y clases productoras entran en tensión con las empresas comercializadoras, todas ellas interesadas en aumentar su participación en la apropiación de ganancia. Entre estas últimas, las exportadoras ocupan una posición particularmente importante, ya que los precios fijados para exportación también determinan los precios de venta en el mercado interno. Dentro de las exportadoras tienen fuerte presencia los capitales transnacionales y algunas megaempresas del sector, dueñas de puertos. En este rubro, existe un altísimo nivel de concentración que deriva en que un puñado de empresas cuente con gran poder para establecer los precios, en muchas ocasiones inferiores al correspondiente al FAS teórico¹⁹. Sin embargo, las mega y grandes empresas productoras, por los volúmenes exportados, tienen mayores posibilidades de negociar los precios en relación a las otras clases y fracciones productoras.

Por último, en términos generales, los intereses de los sujetos vinculados a la producción en relación al capital pueden entrar en tensión con las acciones (y omisiones) del Estado. Tanto en los insumos como en las exportaciones, determinadas políticas macroeconómicas (el tipo de cambio, los aranceles a la importación, etc.) inciden sobre los precios finales tanto para la compra de semillas, agroquímicos y maquinarias como para la venta de lo producido. A su vez, el establecimiento de mecanismos de regulación de las ventas como el Registro de Operaciones de Exportaciones para Productos Agrícolas (ROE), las relaciones estatales con otras economías internacionales, y el establecimiento de retenciones a las exportaciones entran en tensión con los intereses de las diferentes fracciones de la burguesía.

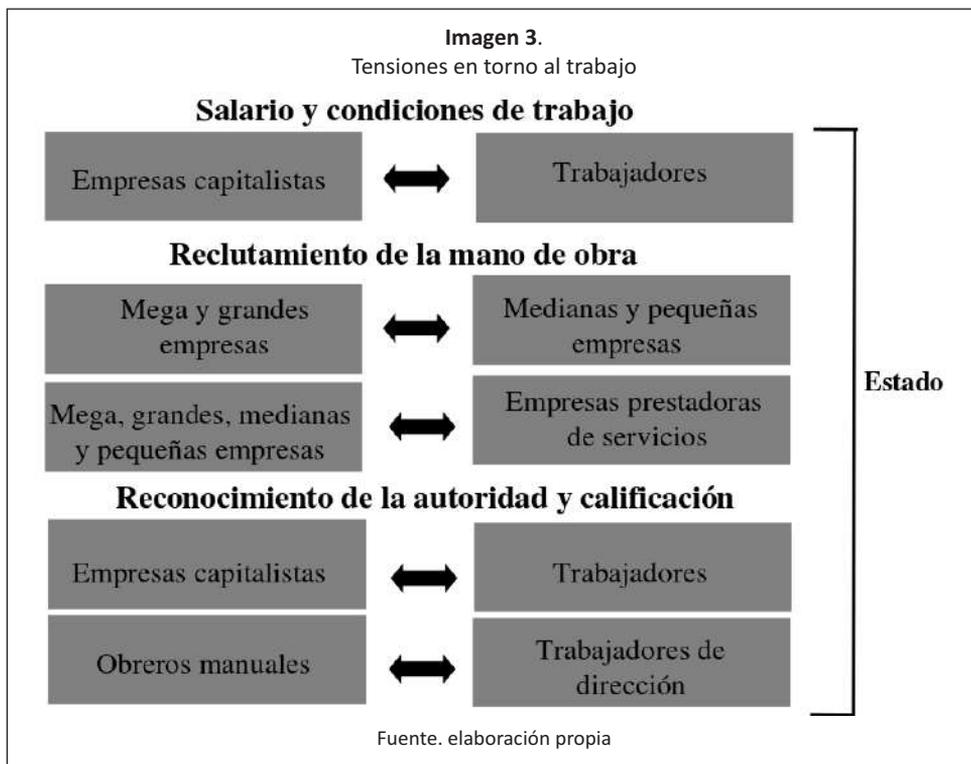
¹⁹ Se trata de una construcción “teórica” del valor que podía pagar la exportación considerando una determinada estructura de costos (ver <https://www.bcr.com.ar>).

Específicamente en relación a los insumos, la escasez y limitaciones de las políticas locales de innovación tecnológica, la desregulación del mercado de insumos y maquinaria, y la falta de políticas de financiamiento diferenciales hacia los productores afectan de manera particular a los sujetos de menor escala. Además, las regulaciones sobre el uso del suelo, por ejemplo, la restricción en el uso de agroquímicos en franjas cercanas a zonas urbanizadas o, en otro plano, la Ley de Bosques, suponen para las empresas de producción agrícola ubicadas allí una desventaja relativa en relación a la obtención de ganancia, aunque cuentan con diversos recursos para sortear esta situación en función de las relaciones de fuerza locales (evasión de las restricciones, reconversión productiva, etc.). Por último, se puede mencionar que la acción del Estado ha tendido a construir rápidamente estructuras legales para la rápida aprobación y difusión de innovaciones tecnológicas desarrolladas por empresas transnacionales, con escaso debate de los sujetos involucrados (productores, trabajadores y el conjunto de la sociedad).

Tensiones en torno al trabajo

Las tensiones entre los intereses de las diversas clases, fracciones y sectores en torno al factor trabajo se pueden ordenar alrededor de cuatro cuestiones: en primer lugar, por el salario (que genera antagonismos entre clases sociales); en segundo lugar, por el reclutamiento de la mano de obra (que genera tensiones entre las distintas fracciones burguesas y los productores mercantiles simples); en tercer lugar, por la distribución de la autoridad y los niveles de calificación (que da lugar a tensiones entre posiciones de trabajadores); finalmente, por la regulación del trabajo (que genera conflicto entre los productores -empresariales o directos- y el Estado) (ver **imagen 3**).

Sobre el primer punto, el principal conflicto se plantea entre los trabajadores y los empresarios -productores y prestadores de servicios- que tienen intereses opuestos en torno al monto de la remuneración, a sus formas, y a las condiciones de trabajo y vida de los trabajadores. Mientras que los empresarios pretenden bajar los costos laborales (tanto salariales directos como indirectos), los trabajadores persiguen aumentar su bienestar económico (y, por ende, su salario directo e indirecto). El antagonismo con los obreros rurales se complejiza a partir del avance de la tercerización de servicios, que lo traslada hacia las prestadoras de labores. Estas



empresas suelen compensar la reducción de los precios de las labores, producto de la presión de los grandes clientes, mediante una retribución salarial que está muy por debajo del crecimiento en la productividad del trabajo, lo cual refuerza las tensiones entre obreros y contratistas.

Por otro lado, los trabajadores de dirección mantienen una tensión específica con los empresarios por la valorización de sus capacidades, no solo en términos salariales sino también simbólicos. En el primer aspecto, los trabajadores pretenden salarios más altos por su *expertise* (renta de cualificación) mientras que los empleadores buscan mantenerlos en el nivel más bajo posible. En este sentido, resulta clave para las grandes empresas el desarrollo de estrategias de incidencia en la orientación del sistema de educación superior, en pos de masificar la formación

de recursos humanos calificados que les permitan reducir los costos salariales. El reconocimiento simbólico podría ser menos conflictivo, sobre todo teniendo en cuenta que puede resultar funcional a los intereses de la burguesía capitalista: legítima la construcción de un perfil de trabajador más cercano a un emprendedor autónomo altamente calificado que desdibuja las relaciones de subordinación y explotación.

En relación al segundo punto de tensión, el interés por la obtención de mano de obra en las mejores condiciones posibles implica una tensión entre las distintas fracciones empresarias. En general, las grandes y mega empresas tienen un mejor posicionamiento que las empresas medianas y pequeñas en términos de capacidades financieras para ofertar y generar otros incentivos, además de los salariales, para afrontar los costos de aportes patronales. O bien tienen mayores posibilidades de resolver la cuestión laboral por medio de empresas tercerizadas y trabajo temporal. Sin embargo, es posible que las empresas medianas y pequeñas tengan un mayor conocimiento de los espacios donde producen, y así logren contactar potenciales trabajadores calificados por medio de redes personales.

Para las tareas de dirección, la contratación de profesionales agudiza el conflicto entre las mega y grandes empresas (que también compiten entre ellas por personal calificado, sobre todo para áreas de comercialización) y las medianas, ya que las primeras pueden ofrecer mejores condiciones salariales, laborales y de *status*.

Respecto del tercer punto al interior de las posiciones de clase trabajadora, junto a la competencia en el mercado laboral se pueden agregar las tensiones por la autoridad y sus diferentes grados entre los obreros y trabajadores de dirección, los cuales captan una “renta de lealtad” que les permite apropiarse de parte de la plusvalía social en forma de salarios altos. Además, se generan tensiones por la cuestión de la formación entre calificados y no calificados, ya que los primeros pueden captar una “renta de calificación” que establece jerarquías salariales entre los trabajadores.

Finalmente, la intervención del Estado en la esfera del trabajo –fijando determinadas condiciones laborales– tensiona su relación con los empresarios y pro-

ductores directos agropecuarios. Pero, además, el debilitamiento del accionar fiscalizador del cumplimiento efectivo de las regulaciones y la legislación desventajosa en relación a otros sectores de la economía supone una tensión entre el Estado y los intereses de los obreros rurales.

A modo de reflexiones preliminares. La constitución de “alianzas de clases” en el agro y la pregunta por la hegemonía

“Es posible crecer en relaciones ganar-ganar. En la Sociedad del Conocimiento el desafío de la lucha de clases o intereses no pasa por el conflicto sino por el acceso a la información y al desarrollo de competencias de los trabajadores. Vamos a una sociedad de emprendedores, con más empleo y menos obreros”.

(Gustavo Grobocopatel, *Grupo Los Grobo 25 años*, 2009)

Los promotores del modelo dominante en el agro pampeano actual, a través de los diferentes mecanismos de instalación de sus discursos, plantean dos grandes ideas sobre la estructura social agraria. Por un lado, sostienen que no existen diferencias entre los sujetos agropecuarios, que todos forman parte de una cadena de valor y, por ello, comparten los mismos intereses. Por otro lado, afirman que a partir de las transformaciones tecnológicas y productivas de las últimas décadas todos han podido ganar, mejorando su situación relativa.

Realizar una relectura de los sujetos del agro pampeano en término de clases sociales, configurados en función de su relación con los medios de producción, nos permite identificar un mapa social totalmente distinto, atravesado por grandes desigualdades entre ellos y con intereses materiales que chocan entre sí.

Al interior de la burguesía, se observa la existencia de diferentes fracciones con sus respectivos intereses: megaempresas, grandes empresas de escala nacional, medianos y pequeños empresarios agropecuarios y empresarios prestadores de servicios. Estos sujetos han protagonizado las transformaciones productivas de las últimas décadas, adaptándose desde diferentes posiciones a las exigencias del modelo (aumento de la escala, tercerización de las labores, profesionalización). Es po-

sible afirmar que todos ellos, junto con los terratenientes (quienes han visto aumentada la remuneración del factor que detentan, la tierra), conforman la “alianza de clases” que sostiene el avance del capital sobre el agro pampeano en la última etapa. Y es entre estas clases y fracciones que componen la alianza y los obreros rurales que es posible identificar, desde un punto de vista analítico, el principal conflicto de este modelo, debido a que están en una situación de interdependencia y antagonismo estructural.

Sin embargo, pese a que quienes integran esta alianza comparten un campo general de intereses, dentro de ella también operan tensiones estructurales –conflictos de grado secundario- y la relación entre los componentes no es simétrica. Es decir, es posible determinar la existencia de fracciones burguesas predominantes y subordinadas. A partir del análisis sobre las tensiones de intereses se identifican en una posición predominante a las megaempresas y a las grandes empresas de base nacional, que a partir de su gran escala tienen la capacidad de imponer sus intereses en torno al acceso a los principales factores productivos (tierra, capital y trabajo). Mientras que las otras fracciones burguesas (medianos y pequeños empresarios agropecuarios, empresas prestadoras de servicios) y los pequeños rentistas se encuentran en una posición subordinada dentro de esta alianza, con posiciones mucho menos ventajosas para imponer sus intereses. E, incluso, para algunos empresarios, esta situación subordinada implica poner en cuestión la posibilidad de sostener y reproducir su posición en la producción.

En términos hipotéticos, es posible conjeturar que en momentos de crecimiento del sector en general (por ejemplo, de aumento de los precios internacionales de los *commodities*) la tensión entre fracciones se expresará en términos de una apropiación muy asimétrica de la renta, que permite a los sujetos predominantes acumular y posicionarse aún más por encima de los demás. Mientras que en los momentos de retracción, se expresará en un recrudescimiento de la competencia que mina ciertas estrategias de expansión de las fracciones subordinadas de la “alianza”. Además, independientemente de la existencia de etapas de crecimiento o contracción, en las últimas décadas viene operando un proceso de concentración que también pone en cuestión la posición de los sujetos subordinados, por lo que

es posible preguntarse si seguirán (o hasta cuándo) perteneciendo a la “alianza ganadora” si continúa o se intensifica esta tendencia.

Por otro lado, también resulta pertinente señalar la existencia de diferentes posiciones de clase y conflictos secundarios entre los trabajadores del sector agropecuario, en función de su relación con la autoridad y la calificación. En la posición más subordinada se encuentran los obreros rurales no especializados y no calificados; y en la mejor situación, los trabajadores de dirección calificados. Estos últimos, como se mencionó, se encuentran en contradicción, y por su relación con los medios de producción no pueden ser incluidos en el mismo campo de intereses que las fracciones burguesas. Sin embargo, juegan un papel importante en la extracción de plusvalía (al ejercer funciones de control en el proceso de trabajo) y obtienen beneficios asociados a ello, lo cual los lleva a asumir muchas veces los intereses del capital como si fueran propios.

Por su parte, los productores mercantiles simples, principalmente de tipo familiar, son considerados por fuera de la “alianza de clases” que sostiene el modelo agropecuario actual. Estos sujetos han persistido, a pesar de los fuertes condicionamientos asociados al avance del capitalismo en el agro, en base a estrategias económicas y productivas que se alejan en diferente medida de las lógicas dominantes de producción y entran en tensión estructural con las distintas fracciones burguesas y los terratenientes.

Pese a que la estructura social puede describirse como caracterizada por una fuerte desigualdad -a la que se suman relaciones de subordinación al interior de la alianza de clases que lidera el modelo-, esto no se ha expresado en alineamientos y posicionamientos políticos que enfrenten a los agronegocios en la esfera pública nacional. Los medianos y pequeños empresarios en conjunto con los productores familiares y unipersonales, que protagonizan la producción en el agro pampeano, podrían impulsar un modelo alternativo en el que defendieran su posición de clase en pos de un agro menos concentrado, arraigado en los territorios locales, en base a un modelo de producción más soberano (con un Estado regulador que juegue un papel importante en la innovación tecnológica, por ejemplo). Sin embargo, en términos generales no se han posicionado en ese sentido. Por ello, para poder com-

prender la ausencia de un modelo alternativo impulsado por esos sujetos agropecuarios es necesario pasar del análisis estructural al plano de la hegemonía en la esfera política-ideológica. Es que, más allá de los condicionantes estructurales que se han analizado en este trabajo, la transformación del modelo de producción en el agro pampeano requirió que los poseedores de los principales recursos se vieran compelidos a actuar en favor de esos cambios, es decir que fue necesaria una transformación de sus subjetividades.

En este trabajo hemos llegado a dar cuenta de una serie de tensiones que dejan planteada la necesidad de la reconstrucción de identidades colectivas que se organicen en pos de otro proyecto de desarrollo agropecuario, impulsado por las clases y fracciones de clase subordinadas del agro pampeano. Frente a un campo atravesado por la profundización de la desigualdad, resulta fundamental la emergencia, en el seno del mismo, de un sujeto político capaz de cuestionar y transformar las relaciones sociales vigentes.

Bibliografía

- Albaladejo C. (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), pp. 27-53
- Azcuy Ameghino E. (2012). De la percepción empírica a la conceptualización: elementos para pensar teóricamente la estructura social de las explotaciones pampeanas. En Azcuy Ameghino, E., Castillo, P., Fernández, D., Ortega, L., Pierri, J., Romero Wimer, F. y Villulla, J.M. (Eds.), *Estudios agrarios y agroindustriales* (pp. 3-66). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Balsa, J. y López Castro, N. (2011). La agricultura familiar "moderna". Caracterización y complejidad de sus formas concretas en la región pampeana. En López Castro, N. y Prividera, G. (Eds.), *Repensar la Agricultura Familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana* (pp. 45-75). Buenos Aires: CICCUS.
- Basualdo, E. y Arceo, N. (2010). Especialización agrícola, alianzas sociales y conflicto agrario. En Basualdo, E. (Ed.), *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea* (pp. 214-254). Buenos Aires: IEC-CONADU.
- Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2010). La 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.
- Bisang, R., Anllo, G. y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan silenciosa). Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48, pp. 189-190.
- Caligaris, G. (2017) Transformaciones recientes en el proceso de trabajo y en la acumulación de capital en la producción agraria argentina. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 17(1), pp. 83-96.
- 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. *El crecimiento de la agricultura argentina. Medio siglo de logros y desafíos* (pp. 207-229). Buenos Aires: FAUBA.
- Gras, C. (2013). Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales. *Working Paper Series (50)*. Recuperado de: <http://www.diss.fu-berlin.de>
- Gras, C., y Hernández, V. (2013). Los pilares del modelo *agribusiness* y sus estilos empresariales y El modelo *agribusiness* y sus traducciones territoriales. En Gras, C. y Hernández, V. (Coords.), *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp.17-46 y 49-66). Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI
- Grosso, S., Biasizo, R., Locher, M. V., Guibert, M., Besson, N., Bellini, M.E y Lauxmann, S. (2013). Cambios productivos y organizacionales en los actores del sector agropecuario pampeano. Arrillaga, H., Castagna, A., Delfino, A. y Trocello, G. (Coords.), *La nueva agricultura y la reterritorialización pampeana emergente* (pp. 65-103). Santa Fe: Ediciones UNL.
- Huter, E., Liaudat, D., López Castro, N. y Moreno, M. (2017). Una aproximación al análisis de clases, fracciones de clases e intereses objetivos de los sujetos del agro pampeano actual. *X Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: Centro interdisciplinario de estudios agrarios.
- Lenin, V. (1988). *Obras Completas*. Buenos Aires: Cartago.
- Lódola, A. y Fossati, R. (2004). Servicios Agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la Tierra, Productividad y Demanda de Servicios Agropecuarios. *Documento de Trabajo*, 115, pp. 28.
- Moreno, M. (2014). Los sujetos sociales en el agro pampeano actual. Estudio de caso en el partido de Pehuajó (provincia de Buenos Aires, Argentina). *Trabajo y Sociedad*, 22, pp. 15-36.

- Murmis, M. (1974). *Tipos de capitalismo y estructura de clases: elementos para el análisis de la estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones La Rosa Blindada.
- 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: Editorial La Colmena-CLACSO.
- Murmis, M. y Murmis, M. R. (2012). El caso de Argentina. En Soto Baquero, F. y Gómez, S. (Coords.), *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización* (pp. 15-57). Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Muzlera, J. (2010). Los contratistas de servicios agropecuarios. Historias productivas y estrategias de capitalización. *VIII Congreso ALASRU*. Porto de Galinhas: Asociación Latinoamericana de Sociología Rural.
- Portantiero, J. C. (1973). Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual. En Braun, O. (Comp), *El capitalismo argentino en crisis* (pp. 37-117). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Poulantzas, N. (1997). *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. Madrid: Siglo XXI.
- Sili, M. (2005). *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Buenos Aires: INTA.
- Sosa Varrotti, A. (2015). Las megaempresas del agronegocio: ¿una nueva argentina rural? *Épocas. Revista de Ciencias Sociales y Crítica Cultural*, 1. Recuperado de: <http://revistaepocas.com.ar/las-megaempresas-del-agronegocio-una-nueva-argentina-rural/>.
- Trpin, V. y Lopez Castro, N. (2017). Estudios sociales sobre la estructura agraria de la Argentina en los últimos años (2000-2014). En Álvarez Leguizamón, S., Arias, A. y Muñiz Terra, L. (Coords.), *Estudios sobre la estructura social en la Argentina contemporánea* (pp. 215-331). Buenos Aires: CLACSO.
- Villulla, J.M. (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Buenos Aires: Editorial Cienflores.
- Wright, E. O. (1995). Análisis de clase. En J. Carabaña, (Ed.), *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a Eric O. Wright* (pp. 21-53). España: Fundación Argentaria/Visor.
- Wright, E. O. (1983). *Clase, crisis y Estado*. Madrid: Siglo XXI.