



Agronegocios y tensiones en el territorio pampeano argentino: un análisis desde las lógicas de manejo y los tipos de relaciones sociales en la producción agropecuaria

Agribusiness and tensions in the Argentine pampas territory: an analysis from the logics of management and the types of social relations in agricultural production

Manuela Moreno*

Recibido: 28/08/2019 • Aceptado: 18/10/2019

Publicado: 20/12/2019

Resumen

En sintonía con las transformaciones económicas, sociales y políticas a escala mundial, las medidas neoliberales en Argentina –iniciadas en la última dictadura militar y completadas durante la década 1990– constituyeron la base fundamental para que las transformaciones en el agro cobraran otro impulso. En este marco, se consolidó el avance de un nuevo modelo agropecuario denominado los *agronegocios*. Si bien diversos estudios marcan cómo diferentes actores se acercan o distancian respecto a este modelo, en este caso se propone problematizar esta cuestión desde una perspectiva vincular. El estudio, de carácter cualitativo, se realizó en tres partidos de la provincia de Buenos Aires; se entrevistaron a productores de diferente perfil, relevando un total de 38 explotaciones agropecuarias. En este análisis se encuentra un distanciamiento de los “pilares fundamentales” del modelo de buena parte de los actores productores, en primer lugar, en la materialización de las lógicas productivas, en segundo, en la forma en que se articulan las relaciones sociales en la esfera de la producción y, en tercer lugar, en los tipos de empresarios que se conforman a partir de estas dimensiones. Finalmente se señala una serie de tensiones entre los diferentes sujetos en el marco del avance de los agronegocios en los territorios.

Palabras clave: actores; agronegocios; agro pampeano argentino; disputas; relaciones sociales

Abstract

In line with economic, social and political transformations worldwide, in Argentina the neoliberal measures, initiated in the last military dictatorship and completed in the 1990s, constituted the fundamental basis for transformations in agriculture to gain another momentum. In this framework, the progress of a new agricultural model, called agribusiness, is consolidated. Although several studies mark how different actors approach or distance themselves from this model, in our case we propose to problematize this issue from a linking perspective. from specific productive spaces, and focusing on daily productive practices in the sector. The qualitative study was carried out in three parties in the province of Buenos Aires, and producers with different profiles were interviewed, relieving a total of 38 farms. In this analysis we find a distancing from the “fundamental pillars” of the model of a good part of the producing actors, in the first place, in the materialization of the productive logics, secondly, in the way in which social relations are articulated in the sphere of production, and, thirdly, in the types of entrepreneurs that are formed from these dimensions. Finally, we point out a series of tensions between the different subjects in the framework of the advancement of agribusinesses in the territories.

Keywords: actors; agribusiness; Argentinian agricultural pampeano; dispute; social relations

* Doctora en Ciencias Sociales (UNQ). Docente. Becaria Posdoctorado CONICET. Integrante del IESAC de la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina), manuelamoreno.ls@gmail.com, orcid.org/0000-0002-4086-3500.

Introducción

En sintonía con las transformaciones a escala mundial, las medidas neoliberales en Argentina –iniciadas en la última dictadura militar y completadas durante la década de 1990– constituyeron la base fundamental para que las transformaciones en el agro cobraran otro impulso. En concordancia con modificaciones en el conjunto de la economía y la sociedad, se produjeron cambios tanto “desde arriba” (por medio de los aparatos del Estado y grandes corporaciones) como “desde abajo” (entidades y gremios del sector, asociaciones y cooperativas, los propios productores). En este marco, se consolidó el avance de un nuevo modelo agropecuario denominado los *agronegocios*. Si bien no es el único existente en la región pampeana –puesto que convive con otras expresiones productivas–, su avance, consolidación y su pretensión hegemónica en la región es innegable.¹

Entre gran parte de los actores agrarios y acompañado por ciertos espacios académicos especializados, se plantea una tendencia a la homogeneización de las formas productivas bajo este modelo. Además, en buena medida el mismo es presentado desde una valoración positiva en tanto las lógicas en “red” (propias del modelo) implican un “ganar-ganar” para los diferentes actores agrarios (sin importar qué factor poseen ni el tamaño de unidades de negocios).² Tomando distancia de esta “mirada” sobre el agro, desde un análisis centrado en los espacios productivos y desde los actores involucrados en la producción, es posible identificar otras formas en las que se despliega la actividad agropecuaria, lejos de la visión homogénea y exenta de tensiones que “proponen” los promotores de los *agronegocios*.³

En el presente artículo, se plantea este análisis a partir de tres espacios dentro de la región pampeana, con énfasis en las relaciones sociales en la producción. Al respecto, el estudio vincular muestra que, por un lado, en la construcción particular de la producción, los actores exhiben dinámicas relacionales distantes respecto a un modelo de negocios. Por el otro, que las relaciones sociales tienen un peso en la explicación de cambios productivos en las trayectorias de diferentes actores y que, por esto, están en disputa, siendo uno de los aspectos en los que se muestra más tensiones entre productores que encarnan mejor el modelo de los *agronegocios*, de otros que marcan cierta distancia.

Discusión: los *agronegocios* y el agro pampeano actual

Cuando se hace referencia al modelo de los *agronegocios* como afirman Gras y Hernández (2013), el mismo no se refiere solo a un actor o cultivo específico (como la soja), sino a

1 Sobre hegemonía y *agronegocios*, ver Liaudat (2018) y Balsa (2017).

2 Nos referimos a empresarios como Gustavo Grobocopatel, entidades del sector y, entre otros académicos, aquellos nucleados en los posgrados de *agronegocios* en diferentes universidades argentinas.

3 Sobre aquellos intelectuales y empresarios que “promueven” el discurso en la esfera pública, ver Liaudat (2018).

lógicas de producción con variantes nacionales y locales (según la combinación que los actores hacen de las lógicas macro con las historias y tradiciones propias).

En los ámbitos productivo y organizacional, los elementos que caracterizan al modelo son la generalización, ampliación e intensificación del papel del capital en los procesos productivos agrarios; las modalidades novedosas de tenencia de la tierra, organización de la producción y arreglos financieros y comerciales; la intensificación en el uso de los distintos factores de la producción junto con cambios tecnológicos en la calidad de los insumos e innovaciones genéticas; tecnologías de la información; la mayor integración y extensión de la cadena de valor guiada por la integración técnica de los procesos productivos (vertical) y por la articulación horizontal de otras actividades que se valorizan como oportunidades para el capital; los comportamientos de valorización financiera a partir del uso de nuevas herramientas de financiamiento; y el acaparamiento de tierras para el desarrollo de la producción a gran escala (Gras y Hernández 2013).

En la región pampeana, el modelo se sustenta en una combinación de formas de organización de la producción (a partir de vínculos contractuales entre actores); tecnologías (maquinaria y paquete tecnológico);⁴ uso de la tierra (expansión del arriendo y proceso de *acaparamiento*)⁵ y del territorio (*desterritorialización*); y articulación entre actores sociales, conjuntamente con determinados factores macroeconómicos y de intervención del Estado que posibilitan su sostenimiento (Balsa, López Castro y Moreno 2014).

Esta construcción viene de la mano tanto de las entidades que nuclean a los productores (Liaudat 2018), de las transformaciones de las asociaciones y cooperativas, así como de la ideología de los actores del sector. Es que en el sector, en general, ha cobrado cada vez más relevancia lo que Balsa (2012) denomina un discurso con sesgo claramente *liberal-tecnologizante* que desdibujó la centralidad del Estado como un actor planificador de un tipo de desarrollo agrario, al tiempo que desplegó una lógica que propone al mercado como organizador de la sociedad y que celebra el avance tecnológico como solucionador de todos los problemas del mundo rural.

A propósito de estas caracterizaciones, en los estudios agrarios recientes se debate si las transformaciones en el sector configuran un nuevo modelo de producción y en qué medida

4 El “paquete” se basa en la combinación de glifosato, siembra directa y semilla transgénica. Al igual que con lo que aconteció con la siembra directa, el consumo de glifosato creció el 199% entre las campañas 1992-1993 y 2006-2007. En el caso de la semilla transgénica de soja resistente a dicho producto en la campaña 1996-1997, el 1% del total implantado con soja en Argentina fue realizado con semillas RR5; seis campañas luego, el uso de esta variedad se hizo masivo, representando en la campaña 2002-2003 el 95% del total de las semillas utilizadas (Domínguez y Orsini 2007).

5 En términos generales, entre los censos nacionales agropecuarios (CNA) de 1988 y 2002, la cantidad total de tierras bajo arriendo aumentó un 52%. En tal sentido, se observa una disminución de la cantidad de hectáreas explotadas por sus propietarios (-8,4 millones de hectáreas) y un crecimiento de la superficie explotada bajo distintos tipos de contratos (arrendamiento, aparcería y contrato accidental), que pasó del 18% en el CNA de 1988 al 25% en el CNA de 2002 (SAGPyA 2003). En el caso de la provincia de Buenos Aires, la propiedad combinada y contratos puros representa casi la mitad de las explotaciones agropecuarias y presenta un crecimiento entre los censos 1988-2002. Aumentan en número y superficie las explotaciones más grandes: las unidades de entre 10 000 y 20 000 hectáreas que combinan propiedad y contratos aumentaron un 177% (Murmis y Murmis 2011).

este suplanta o modifica a las formas anteriores y a los actores sociales que los llevan adelante. Al respecto, la principal cuestión de debate es, en primer lugar, la interpretación de los cambios en términos de un “nuevo paradigma” (que suplanta a los anteriores), o si se trata de la construcción de un nuevo modelo de desarrollo agrario, los agronegocios, que se materializa de diferente modo en distintos tipos de actores.

Así, mientras algunos plantean que se trata de un “modelo” predominante (Bisang, Anlló y Campi 2008), otros indican que hay diferentes formas de “traducirlo” (Gras y

Hernández 2013) o de combinarse con otros paradigmas, sin llegar a interpelar a todos los actores del agro actual (Albadalejo 2017).

Por otro lado, algunos autores proponen que la construcción de un nuevo modelo de desarrollo agrario implica también la construcción de una discursividad (Balsa 2012; Liaudat 2018) y de un tipo de sujeto que se subordine a esta nueva lógica (Balsa 2017). Esta interpretación muestra cómo la construcción de los agronegocios interpela a un sujeto que presenta una distancia o ruptura con la racionalidad propia del *chacarero* (es decir, no estrictamente formal, sino mediada por la identificación entre familia y empresa, y el patrimonio con un valor familiar) (Balsa 2006).

Teniendo en cuenta los análisis sobre el sector, se destaca que los cambios recientes en el sector agropecuario pampeano argentino involucran transformaciones que suponen una lógica científico-racional-empresarial (Sili 2005; Gras y Hernández 2016), con formas de producción más estandarizadas y una organización del trabajo centrada en la tercerización y la articulación de eslabones (Gras y Hernández 2013; Gras y Sossa 2013), con sujetos interpelados por un discurso empresarial cuya mayor expresión es el *empresario innovador* (Hernández 2009) y las megaempresas que producen en una organización de “redes” (Sosa 2015) y que, en términos de las configuraciones relacionales, tienden hacia vínculos formales y deslocalizados (Sili 2005; Albadalejo 2013).

Paralelamente, varios estudios sobre sujetos específicos resaltan la persistencia y el distanciamiento de cierto tipo de productores respecto de aspectos sustanciales del modelo de los agronegocios. Por citar solo algunos de ellos, en primer lugar están los productores familiares que se mantienen en la estructura agraria y articulan modos de vida y una organización productiva (diversificada), que difieren de lo que plantean al paradigma hegemónico (López Castro 2017). En segundo lugar, los sectores campesinos que resisten en los márgenes de la región pampeana (Silvetti et al. 2018). En tercer lugar, cierto perfil empresarial

Paralelamente, varios estudios sobre sujetos específicos resaltan la persistencia y el distanciamiento de cierto tipo de productores respecto de aspectos sustanciales del modelo de los agronegocios.



que mantiene prácticas productivas ancladas en un fuerte arraigo local, distanciándose de la lógica *deslocalizante* de los agronegocios (Albadalejo y Cittadini 2016).

Si bien diversos estudios marcan cómo diferentes actores se acercan o distancian respecto a este modelo, en este caso se propone problematizar esta cuestión con énfasis en los tipos de sujetos y sus formas de articular las relaciones sociales en la esfera de la producción (este último, aspecto poco explorado con centralidad por otros trabajos). En este análisis, se encuentra un distanciamiento de buena parte de los actores productores, en tres dimensiones: la materialización de las lógicas productivas, la forma en que se articulan las relaciones sociales en la esfera de la producción y en los tipos de empresarios que se conforman a partir de estas dimensiones. Además, estos distanciamientos implican una serie de tensiones entre los diferentes sujetos, en el marco del avance de los agronegocios en los territorios.

Espacio de análisis y construcción de la muestra

El análisis que se presenta se sustenta en un trabajo de campo que permitió la construcción de datos cualitativos.⁶ Esta labor implicó tomar, inicialmente, una serie de decisiones: en primer lugar, dado que el análisis se refiere a la región pampeana, se decidió recortar la selección a partidos de la provincia de Buenos Aires.⁷ En segundo lugar, dentro de esta provincia, en particular se seleccionaron los partidos de Junín, Pehuajó y Mar Chiquita, teniendo en cuenta su carácter representativo de distintas zonas productivas dentro de la provincia, ya que cada uno presenta características agroecológicas diferentes: predominantemente agrícola, mixto y predominantemente ganadero, respectivamente. En tercer lugar, el trabajo de campo se realizó entre 2010 y 2013, y se relevaron 38 explotaciones de distinto tamaño (entre 100 y 15 000 hectáreas), atendiendo al criterio de “saturación” de la muestra. Dentro de estas unidades, se entrevistó a aquellos que estaban a cargo de la producción y, adicionalmente, a otros actores involucrados (contratistas, trabajadores, rentistas).⁸

Por su parte, sobre la construcción de las categorías para abordar las relaciones sociales, un aspecto central es qué dimensiones y categorías permiten no solo comprender, sino también interpretar cada uno de los vínculos sociales en la esfera de la producción.

Para avanzar en este objetivo, se desarrolló, en primer lugar, tres dimensiones para caracterizar las relaciones sociales.⁹ En segundo lugar, se construyeron tipos de relaciones según

6 Este trabajo se enmarca en Moreno (2019).

7 Al respecto, cabe señalar dos cuestiones: que los departamentos (unidades administrativas y territoriales) en la provincia de Buenos Aires se denominan “partidos” y que la provincia explica buena parte del territorio pampeano, aunque no es la única que lo compone, pero se optó por esta dadas las posibilidades “operativas” para la realización del trabajo de campo, porque –como señalan Barsky y Pucciarelli (1991)– se puede considerar a la “pampa bonaerense” como representativa de las diversas variantes productivas, sociales y económicas de la región.

8 Para un mayor detalle sobre la muestra, los partidos y el trabajo de campo, ver el capítulo II de Moreno (2019).

9 Nos referimos, en primer lugar, al origen/temporalidad: cómo es la estructuración a partir del origen (familiar-amistad/

el modo en que se comporta cada de una de estas dimensiones, considerando dos formas opuestas y situaciones intermedias.¹⁰ En tercer lugar, según cómo cada productor articula los distintos tipos de relaciones con cinco actores centrales en la producción agropecuaria (en la esfera del trabajo: contratistas de labores, trabajadores de dirección y manuales; en la de la propiedad: con los rentistas y los socios de las empresas). Finalmente se vincularon las estructuras de relaciones y las lógicas con las cuales se produce para repensar a los actores involucrados en la producción de los espacios bajo estudio.

Diferencias y persistencias de los actores agropecuarios en los territorios: tipos de relaciones sociales y lógicas de manejo de la producción

Teniendo en cuenta los espacios analizados y centrándonos en la perspectiva de las relaciones sociales, se presentan tres dimensiones en las cuales se considera que los actores se distancian de la “imagen” que proyecta el modelo. En primer lugar, las lógicas con las que la mayoría de los entrevistados construye la producción.¹¹ En segundo lugar, la articulación

laboral-comercial), temporalidad (largo/corto plazo) (Gutiérrez 2007); en segundo lugar, las formas de confianza: re-construimos este aspecto bajo la tensión entre distintas formas de estructuración y la confianza/formas de supervisión en los espacios de trabajo (en los “compromisos de presencia” o “sistemas expertos”) (Giddens 1995); en tercer lugar, las formas de intercambio: describimos cómo son las formas de intercambio (mercantiles o recíprocas) y formas de pago (salariales/no salariales, compensaciones) (Weber 2008).

- 10 El primer tipo extremo, las relaciones “personales-recíprocas”, se trata de relaciones sociales que se anclan en las personas concretas, se construyen con base en el tiempo compartido en los espacios locales (previo o en el sitio de trabajo) y que mantienen una tradición (un modo de hacer las cosas “como siempre se han hecho”). La confianza se sustenta en la persona concreta, en los “compromisos personales”, y esto implica que no se recurra a mecanismos de supervisión del trabajo ni se pueda delegar el “hacer” cotidiano. Los intercambios están regidos, además de cierta referencia con respecto al mercado, fundamentalmente en la consideración de la persona concreta del trabajador, en la confianza que tiene el empleador y en lo que representa para la empresa (gravitando en las formas de remuneración la historia compartida). Cabe aclarar que el hecho de que se las considere personales no significa que el cálculo, el interés y el lucro no estén presentes. El otro tipo extremo, las relaciones “impersonales-mercantiles”, se trata de las relaciones sociales que se anclan en otros soportes diferentes a los tradicionales, fundamentalmente en los sistemas expertos y en la organización racional del trabajo. En estas relaciones, las personas concretas tienen relevancia, pero la estructura se sustenta en los roles estipulados por la organización del trabajo, las capacidades y saberes necesarios para el desarrollo de un puesto laboral. Las mismas se desarrollan mediadas por una estructura de supervisión de las tareas cotidianas. Los intercambios se estructuran a partir de los parámetros de mercado y del cálculo con base en el interés económico. Las formas de remuneración buscan maximizar el rendimiento productivo. Si bien las personas concretas se conocen, pueden tener una trayectoria compartida, entre otras situaciones. Este conocimiento no resulta predominante para estructurar la relación; las personas pueden ser reemplazadas por otras si no resultan convenientes para el desarrollo de la producción. Entre ambos extremos, se encuentran matices en las que se ubican las mayorías de las relaciones y que otorgan una complejidad susceptible de conceptualizarse.
- 11 Cuando nos referimos a las lógicas de manejo, se trata de un concepto vinculado con el de “racionalidad”, sin embargo, se opta por no incluir esta noción ya que implica un análisis más complejo que excede el relevamiento que se realizó en el marco del trabajo de campo. En nuestro caso, se recortará la mirada a la cuestión de las lógicas al manejo en el plano económico-productivo. Entre las diferentes formas y dimensiones posibles con las cuales se puede comprender las lógicas, se optó por construir las a partir del modo en que manejan la unidad económica, analizando dos planos: el primero, cómo se concibe al patrimonio y la distribución de las ganancias, y el segundo, con qué métodos y conocimientos se estructura la producción. Para ello, se recupera la distinción entre empresa y hacienda –de Weber (2012)– y la noción de estilo de manejo, de Van der Ploeg (1992). Respecto al primer concepto, en esta dimensión se presentan dos extremos:

particular de las relaciones sociales entre las categorías de lo mercantil y lo personal. En tercer lugar, los sujetos complejos que emergen a partir de las dimensiones analizadas y las tensiones que entre ellos se generan.

A continuación, se presenta en la siguiente tabla de doble entrada la distribución de los casos considerando las lógicas de manejo y las estructuras de relaciones sociales.

Tabla 1. Distribución de los casos de la muestra según tipo de lógica y estructura de relaciones sociales en la esfera de la producción

		Estructura personal recíproca	Estructura personal combinada con mercantil	Estructura mercantil combinada con personal	Estructura impersonal mercantil
Familiar-tradicional		4	4		
Intermedia		4	5	1	
Individualista científica	Con anclaje		2	13	
	Sin anclaje		1	4	3

Elaboración propia.

Lógicas en la producción: adopciones, negociaciones y persistencias

En el análisis sobre bajo qué lógicas de manejo de la producción es donde se encuentra el avance de una lógica más formal y racional asociada con los “negocios”. En este sentido, la mayoría de los actores construye la producción desde un sentido individualista y con un manejo bastante cientificista, lo que podría resultar síntoma de un proceso de racionalización en la producción (en sintonía con la lógica de los “negocios”). Pero este proceso, por un lado, no implica una desaparición de otras lógicas ni imposibilita la adopción parcial de las mismas; por el otro, es construida por actores con perfiles diferentes que imprimen sus matices e, incluso, cierta limitación.

Así se encuentra, por una parte, la coexistencia de esta lógica de manejo con otra que propone otro sentido de interpretar la producción, aun en el actual contexto signado por un paradigma más racionalista-cientificista. En ella se considera al establecimiento como un espacio colectivo-familiar, prioritario frente a las posibilidades y proyectos individuales, y se desarrolla la producción a partir del modo en que “siempre se hicieron las cosas”, con lo que “uno sabe”.

Junto con esta lógica, se encuentra otra que incorpora aspectos de una consideración más individual del dinero y el patrimonio, y algunos elementos del conocimiento cientí-

uno, que denominamos “familiar” y otro, “individualista”. En cuando al segundo concepto, diferenciaremos entre un manejo tradicional y otro cientificado.

fico, pero combinada y en buena medida limitada por la prioridad de la producción “en familia” y por el conocimiento construido en la experiencia.

En este sentido de construcción más individualista-cientificado, se encuentra que existe una asignación específica del lugar de lo profesional, lo experto y el conocimiento formal. A diferencia de los actores anteriores, aquí se encuentra un perfil profesional que se formó en espacios universitarios distantes a sus ciudades de origen a partir de finales de la década de 1980. En esta particularidad está presente la forma diferencial de penetración del discurso racional-científico en el agro y, recientemente,

de los agronegocios. A partir de esta, se prescribe que una producción signada por un mayor control de la naturaleza puede avanzar en el mismo sentido, ahora en el plano de los vínculos sociales (evidenciado en el crecimiento del discurso del *management* en el agro). Controlar ciertos tiempos y posibilidades de cultivar puede ir de la mano con el deseo de controlar y ordenar las relaciones sociales en la producción.

Sin embargo, dentro de esta lógica predominante, se han encontrado diferentes perfiles de actores que materializan de otro modo estos sentidos de construcción de la producción. Así, se presenta una clara diferenciación entre un actor con mayor anclaje en los espacios productivos, de otros que no poseen esta inserción propia en lo local. Por lo que se encuentran diferentes modos de materializar estos “sentidos” y

en los cuales se presenta mayor claridad al identificar estos perfiles con las estructuras de relaciones que poseen.

Este anclaje en los espacios locales, aunque no represente una integración entre espacio de vida y de trabajo, implica que algunos tengan que “traducir” de un modo particular las lógicas más científicas. Así, se ve que lo que se produce no es una traslación de una lógica propia del ámbito institucional más general (del mundo económico, social, educativo, etc.) en el cual se hallan inmersos, sino que realizan un ajuste particular de estas lógicas a un espacio familiar, de amigos y conocidos con los que tienen una trayectoria en común. En el plano de la producción, deben traducir la incorporación de una formación científica (vinculada, además, con un cambio previo en los modos de vida) a un espacio de trabajo local, familiar y en el cual han generado una “imagen” y un “prestigio” que quieren conservar. Esta adecuación la consiguen combinando de una forma particular –propia y diferente a otros– aspectos del manejo que prescribe la lógica y los aspectos sociales y simbólicos del espacio donde producen. De ahí que conservan lo personal como origen de las relaciones sociales y cierta confianza asociada con dicho espacio.

Este anclaje en los espacios locales, aunque no represente una integración entre espacio de vida y de trabajo, implica que algunos tengan que “traducir” de un modo particular las lógicas más científicas.



Las relaciones sociales en la producción: proceso de mercantilización y articulación con lo personal-local

En términos de las estructuras de las relaciones, lo que se observa es una complejidad que se aparta de cualquier noción de homogeneización de las mismas implícita en la construcción de un modelo hegemónico.

Al respecto, en primer lugar, se halla un núcleo de relaciones cercanas a la reciprocidad entre familiares o conocidos, duraderas y ancladas en compromisos y deberes marcados por el origen de este vínculo. Por estas características es que se distancia fuertemente de otras formas de relaciones en el agro. En el extremo opuesto a este tipo de relaciones se encuentra una estructura basada en una dinámica impersonal (o en la despersonalización de los roles), con intercambios estrictamente mercantiles, de corto plazo y flexibles. Entre ambos extremos, se halla un predominio de estructuras donde lo personal se combina de diferente modo con lo mercantil, manteniendo, las personas concretas y cercanas, diferente grado de relevancia en la articulación de los intercambios.

En los dos tipos de categorías intermedias se condensan la mayor cantidad de casos, expresando que el avance de lo mercantil no se consolida en las formas extremas, impersonales. En perspectiva a los cambios que se evidencian en las unidades concretas, lo que se percibe es un proceso de mercantilización de los vínculos personales. Esto supone estructurar parte del vínculo (el correspondiente al intercambio) con una lógica basada en los parámetros del mercado, mientras que se mantiene un anclaje y origen personal.

Esta particular construcción de las relaciones representa un “beneficio” para ciertos actores (porque maximiza los aportes de uno y otro tipo de relación), pero también implica una limitación para la expansión plena de una lógica del cálculo, dada por este origen personal que estos sujetos defienden y que no quieren renunciar o transformar. Así, la “familiaridad”, en un sentido amplio y “amoldable”, tiene una centralidad en la construcción de sentidos y de los vínculos entre cierto tipo de sujetos.

La mercantilización genera que los vínculos adquieran sentidos y una estructuración “externa”, en el sentido de diferente o por fuera de aquellos forjados entre las personas, la intimidad, lo local y familiar. Sin embargo, a este proceso de mercantilización lo consideramos parcial, en tanto está limitado por lo personal, no logrando transformar estas relaciones en despersonalizadas ni, menos aún, en impersonales (como podría suponerse en una lógica de los “negocios”).

La complejidad de los sujetos en el agro

El tercer aspecto que complejiza la materialización de los agronegocios en los espacios productivos son los tipos de sujetos sociales que hemos construido a partir de la combinación entre diferentes dimensiones. Estas se refieren a las lógicas de manejo, las estructuras de

relaciones junto con otras como la organización del trabajo y el perfil productivo (tamaño de la unidad productiva y tipo de actividad).

Para diferenciar dentro de la estructura agraria, en primer lugar mencionamos, por “arriba”, los grandes empresarios con un predominio de la actividad agrícola de los tres partidos; se encuentran dos tipos: a) empresarios con una lógica individualista-cientificada y con una estructura de relaciones mercantiles combinadas con personales; y b) empresarios con una lógica individualista-cientificada y una estructura de relaciones impersonales-mercantiles.

Ambos tipos organizan todas las tareas con base en el trabajo al asalariar y tercerizar parte de las labores. Tienen un manejo de la producción sustentado en el conocimiento científico, pero presentan entre sí un diferente anclaje y trayectoria en los territorios (que también se expresa en una propiedad de grandes extensiones de tierra dentro de un mismo partido), lo cual marca algunas limitaciones en la expansión plena de esta lógica en cierto tipo de perfil de empresarios, que se materializan en una estructura de relaciones con particularidades.

En segundo lugar, por debajo de la estructura social agraria de los partidos, encontramos a los productores cercanos a las características de los históricos chacareros no solo por aspectos de su forma de producir y organizar el trabajo, sino por elementos de la lógica y sentidos con los cuales lo hacen, y por sustentarlas en una estructura de relaciones de carácter personal-recíproco.

En tercer lugar, entre ambos extremos, encontramos a empresarios intermedios que asalarian el trabajo manual, pero que mantienen una presencia cotidiana en el manejo del establecimiento y en los espacios locales. Al incorporar las estructuras de relaciones sociales y los sentidos con los que construyen la producción, se hallan algunas diferencias internas entre estos empresarios intermedios. En este sentido, si bien otros estudios como el de Albadalejo (2006) y Sili (2005) han mencionado la importancia de las relaciones personales y locales en empresarios que se diferencian del modelo típico de los agronegocios, estos estudios no las han analizado en sus características internas. A lo personal como origen se debe agregar una reflexión sobre las formas de intercambio, indicando distintos sentidos de su construcción que aportan a mirar de un modo más complejo este “mundo empresarial medio”.

Así se diferencia entre: a) empresarios con una lógica intermedia y estructura de relaciones sociales personales combinadas con mercantiles; y b) empresarios con una lógica individual-cientificista y estructuras de relaciones mercantiles combinadas con personales. Los primeros, si bien son empresarios con una lógica que incorpora elementos científicistas y una consideración más individualista del patrimonio y las ganancias, comparten elementos de las lógicas y de la estructura de las relaciones que los aproximan a los productores más tradicionales y familiares. Los segundos, en cambio, tienen un perfil profesional en donde la lógica científicista ha generado mayores reestructuraciones en la producción y en los vínculos sociales, todos más orientados por parámetros formales y del cálculo.

Estos últimos son sujetos que productivamente tienen lógicas propias del modelo de los agronegocios. Si se analizan las relaciones sociales y algunos elementos referidos a la identifica-

ción y cómo construyen su imagen dentro del sector, se apartan de este tipo de los empresarios que promueve el modelo. En este sentido, se considera que conforman un tipo empresarial particular que combina de cierto modo la adhesión completa a las formas de producción más novedosas, tanto en términos productivos, gerenciales y organizacionales (excepto porque algunos, muy pocos, no tercerizan las labores) en otras estructuras de relaciones sociales. Esto les ha permitido desarrollar la producción de un modo más propio a su trayectoria, más conveniente en términos económicos, sociales y simbólicos. Pero creemos que esto que es, en algún sentido, “potencialidad” para estos actores, también encierra una limitación en tanto la orientación mercantil de las relaciones (con todos los actores, incluso los socios familiares) y las lógicas que las orientan pueden deconstruirse en cualquier momento (generando problemas o modificaciones perjudiciales en el desarrollo de la producción), lo que es parte fundamental de las trayectorias productivas en cuestión.

En estos cinco sujetos, con lógicas y estructuras de relaciones sociales diferentes, posicionados en la estructura social de determinado modo y con cierta trayectoria, las relaciones sociales juegan de diferente manera en la producción (sin resultar mutuamente excluyentes): como un capital y como *desestructuradoras* y/o de transformación de aspectos de la organización. Esta forma diferencial de actuar sobre la producción es un elemento que consideramos central para comprender la “convivencia” y/o tensión de los diversos tipos de actores productivos en un espacio determinado.¹²

Esta forma diferencial de actuar sobre la producción es un elemento que consideramos central para comprender la “convivencia” y/o tensión de los diversos tipos de actores productivos en un espacio determinado.



Agronegocios y tensiones en los territorios: la disputa por las relaciones sociales

Una vez caracterizados los sujetos según las lógicas y estructuras de relaciones sociales, en este apartado se señala la relevancia de los aspectos relacionales (con sus características y diferencias) en la explicación de la tensión/convivencia, en el marco del modelo agropecuario actual, entre los distintos sujetos en los espacios locales. Para desarrollar este aspecto,

12 Para analizar el vínculo entre producción y relaciones sociales, se encuentra dos formas en que las segundas resultan un factor que incide en la primera. Por un lado, en el sentido de capital social en los términos que plantea Bourdieu (2013), en cuanto son un elemento para explicar el sostenimiento o la expansión de las unidades productivas. Por otro, en el sentido de *desestructuradas/desestructurantes* que el mismo autor analiza en las formas sociales agrarias (con todas las diferencias que presentan sus casos de estudio con respecto al nuestro) en Francia y en Argelia (Bourdieu 2006 y 2007).

en primer término, se indica desde una mirada que parte del análisis de las trayectorias de los actores de la muestra en las últimas décadas, la manera en que las relaciones afectan a la producción, sus formas, modos de organización y transformaciones.

La primera forma de vínculo entre tipos de relaciones y la producción es aquella en la cual cierto tipo de las primeras ha posibilitado tanto el sostenimiento como la expansión de ciertas unidades productivas. Estos vínculos han actuado, o aún siguen haciéndolo, como parte de un *capital* que apunta a los otros que los actores productivos poseen. Por medio de estas relaciones, los actores obtienen tanto recursos tangibles (herramientas, tierra, maquinarias, etc.) como intangibles (conocimiento, acceso a la información, tiempo de trabajo, entre otros).¹³

Revisando nuestros casos de estudio, se encuentra que, por un lado, algunos productores poseen relaciones sociales que actúan como un sostén de la producción. En estas se destacan principalmente los vínculos entre asociados familiares, sobre todo por el aporte de trabajo y por mantener la lógica del patrimonio en conjunto (sin subdivisiones). También se destaca la relación con los contratistas a partir de los cuales los productores han generado modificaciones en la orientación productiva como parte central de esta estrategia de sostenimiento.

Por otro lado, en otros casos las relaciones explican la expansión en la producción o la generación de nuevos ingresos, y ello se vincula con el acceso a la información o el conocimiento brindado por los demás actores de la relación. Aquí se destacan principalmente las relaciones familiares en las que los hijos aportan nuevos conocimientos para reorganizar la producción o información de oportunidades de “negocios”. También este acceso a información se da por medio de los trabajadores que “aportan” a la empresa parte de su “red de relaciones” (sin recibir una remuneración específica o adicional por ello).

La segunda forma de vínculos entre tipos de relaciones y la producción se fundamenta en que el entrecruzamiento de las esferas personales y laborales no es percibido como un potencial para el manejo económico. Y bajo este sentido, los vínculos actúan de otro modo en la producción.

En diferentes situaciones se encuentra que, por un lado, la deconstrucción/transformación de ciertas relaciones sociales ha sido uno de los factores (junto con otros de carácter estructural) que explican modificaciones sustanciales en la producción, tales como la pérdida de escala, la reorientación productiva, la desinversión en maquinarias, entre otras. Por el otro, las transformaciones en las lógicas productivas y los cambios estructurales se acompañaron de cambios profundos en las relaciones sociales, modificando sus características históricas.

13 Sobre este aspecto, cabe agregar que la clave explicativa, en términos de las relaciones como un *capital*, es susceptible de ampliarse, reconstruyendo los vínculos de los productores con otros actores, dentro y fuera del espacio agrario, que proveen de estos y otros recursos. En nuestro caso, por una cuestión de recorte del objeto y posibilidades de relevamiento, se optó por no tratar estas “otras” relaciones. Pero no por ello desconocemos la importancia que tienen para los actores agrarios y para su producción.

También se destaca que los cambios estructurales y las modificaciones en las lógicas (vinculadas fuertemente con los traspasos generacionales) implicaron una profunda redefinición de las relaciones sociales que generan hoy, no una pérdida o “achicamiento”, pero sí una caracterización de los empresarios en términos de la organización de la producción, que dista de la que tenían en las décadas anteriores.

Entre estas redefiniciones, las de la esfera del trabajo tienen una mayor relevancia. En general, estas transformaciones se asocian al traspaso generacional, evidenciando un cambio de lógicas respecto a contextos anteriores. Esto se resume en la idea de que “había que poner las cosas en orden”.

Estas formas de actuar en la producción también implican diferentes sentidos de interpretación y disputas simbólicas y materiales entre los distintos sujetos señalados anteriormente. En general, la tensión fundamental se halla entre los actores de diferentes tamaños (pequeños, medianos y medianos-grandes) cuyas relaciones sociales presentan distinto grado de estructuración a partir de lo personal, frente a los que las articulan de un modo más impersonal.

Los diferentes anclajes de las relaciones se articulan con diversos actores para los cuales lo “familiar” y lo local, ambos en un sentido ampliado, son un punto de identificación y diferenciación con los actores empresariales más grandes, con menos tradición en las localidades donde producen.

A nivel simbólico, se diferencian del “extranjero” y “extralocal” (que denominan *pool*), quienes resultan ser los actores de los que se distancian respecto a su construcción identitaria y posicional en el agro. Aquellos a quienes identifican como *pools*, que para los entrevistados incluye diferentes tipos de empresas, tanto extralocales como otras grandes que tercerizan todas las tareas y arriendan. Los dos principales elementos que generan rechazo son la cuestión de la tierra (aumento de los precios, pagan mejores cánones y se quedan con tierras que trabajan ellos) y el hecho de que actores extralocales y/o extrasectoriales implica que “no dejan nada acá” (en relación con la circulación de capital en los espacios locales) o que “no son de acá” (vinculado con un sentido de pertenencia con los pueblos o ciudades del partido).

Sobre todo, en los empresarios medianos existe un particular rechazo a las *megaempresas* con estructuras en “red”. El punto principal de su visión negativa se refiere al tamaño, la disputa por la tierra y a que encuentran una distancia entre el discurso que promueven sobre la “red” y sus beneficios, y las prácticas comerciales en los territorios.¹⁴

A nivel material, se observan cambios en las trayectorias de los actores; se puede identificar que las relaciones sociales analizadas en el presente trabajo actúan tanto en un sentido de capital (generando beneficios para los actores que las poseen), como en un elemento que, junto a otros, explica la deconstrucción de ciertos elementos de la organización de

14 Un desarrollo más detallado de estas cuestiones está en el capítulo V de Moreno (2019).

la producción. Pero también se analiza cómo la transformación de las mismas relaciones (por su disolución o modificaciones) puede generar un impacto en la organización de la producción de ciertos tipos de actores agropecuarios. En este sentido, los vínculos en la producción son un elemento en disputa entre los actores, tanto para obtener beneficios como para mantener los esquemas que poseen y evitar, en un contexto de creciente competencia por los recursos en el agro, la pérdida de parte de la tierra alquilada, la mano de obra (formada), los trabajadores a quienes tienen “confianza”, los saberes e información

...las estructuras de relaciones que se organizan fuertemente a partir de lo local, personal y estable en el largo plazo, generan formas productivas en las cuales puede existir un reconocimiento o colaboración entre los diferentes perfiles de productores o empresarios.



que proveen estos distintos actores, los contratistas con tiempos y tecnología adecuadas para cada uno de estos empresarios o productores, o los socios familiares con su aporte de recursos, la confianza y los conocimientos que poseen.

En esta línea, las estructuras de relaciones que se organizan fuertemente a partir de lo local, personal y estable en el largo plazo, generan formas productivas en las cuales puede existir un reconocimiento o colaboración entre los diferentes perfiles de productores o empresarios, o que “cada uno” se halle inmerso en una porción del espacio agrario (más o menos grande) sin entrar en competencia o tensión directa con los otros actores que componen el mismo. Sin que esto implique subestimar los conflictos o tensiones construidos en torno al acceso o posesión de los factores, e incluso, más precisamente en nuestro abordaje, en torno a los vínculos con cada uno de los actores, en un sentido

general, la dimensión personal (local y de largo plazo) resulta un elemento diluyente de algunas de estas tensiones. Este efecto se da tanto con los diferentes actores en la esfera de la producción, como entre los empresarios/productores entre sí.

Por otra parte, aquellos que no poseen esta estructuración entran en confrontación directa con los mencionados anteriormente porque la competencia por “conseguir” el vínculo, y la capacidad de desplegar otros mecanismos y beneficios para obtenerlos, pone en primer plano las asimetrías entre unos y otros actores. Por ello, quienes tienen una menor cantidad de capital económico defienden fuertemente el que poseen en mayor grado que los otros, esto es, su *capital social*. Esta cuestión puede explicar, en parte, el porqué del rechazo al “extranjero” (los *pools*, las megaempresas, los que “vienen y se van”) es tan fuerte entre la mayoría de los pequeños productores y medianos empresarios analizados. Este “extraño” es un desconocido, no local, que no articula en el largo plazo su red de vínculos (y en el mejor de los casos, los comparte) sino que trata de obtener y desestructurar la red de los otros.

En este punto, como señala Palomino (2000) a propósito de las empresas en “red”, las mismas al externalizar todas las tareas buscan “colonizar” por fuera de la empresa (para lograr autodisciplinamiento y manejo autónomo de los trabajadores, estructuras empresariales subordinadas por medio de la tercerización, entre otras). En este sentido, se encuentra que, en definitiva, la “red” resume o se sustenta en una serie articulada (de modo subordinado y ocultando las fuertes asimetrías de cada uno de los actores) de relaciones sociales, de ahí la importancia vital que adquieren los vínculos sociales locales. Así los empresarios y productores locales son portadores de su principal “capital”, al que “defienden” (reivindicándolo) frente a otros tipos de actores empresariales que, de diferentes modos, al insertarse en los territorios intentan arrebatárselos (ya sea directamente o construyendo una “red propia” con incentivos que otros no pueden ofrecer).

Reflexiones finales

En nuestro análisis problematizamos el avance de los agronegocios a partir de un estudio empírico en tres espacios productivos y centrándonos en las prácticas productivas cotidianas en el sector. En este estudio hallamos, en primer lugar, un distanciamiento de cierto perfil de los actores productores (vinculado con diferente anclaje en lo “local”) en la materialización de las lógicas productivas. En segundo lugar, lo que encontramos más novedoso respecto a otros estudios es un distanciamiento en la forma en que se articulan las relaciones sociales en la esfera de la producción y en los tipos de empresarios que se conforman a partir de estas dimensiones. En tercer lugar, detectamos una serie de tensiones entre los diferentes sujetos implícitas en el avance de los agronegocios en los territorios.

Consideramos que el análisis específico de las relaciones sociales en la producción no solo aporta a la mirada de cómo son las dinámicas vinculares en el agro y tanto como aspecto central para definir a los sujetos (en articulación con las lógicas y la organización del trabajo), sino que, además, es un elemento central para analizar las tensiones entre los distintos actores en los espacios productivos, en el contexto de los cambios que genera, de un modo más reciente, los agronegocios en la región pampeana.

Al respecto, consideramos que la construcción de las relaciones sociales en la producción, sus características y sus sentidos generan una mirada particular sobre el conjunto de los actores en un espacio determinado. Así algunos actores que, en general, son considerados en posiciones distantes por su organización del trabajo o su tamaño, pueden presentar una proximidad en el modo en que interpretan y construyen sus relaciones sociales. O, por el contrario, aquellos que tienen una misma organización y tamaños cercanos pueden entender la producción y generar vínculos de modos opuestos.

Sobre este aspecto, señalamos que no implica que las tensiones estructurales no estén presentes, pero que también las mismas se experimentan de diferente forma en los espacios

productivos. Si bien estas tensiones no se expresan en una organización político-gremial frente a la colonización de las empresas con estructuras y métodos más novedosas o que se expanden desde otros espacios productivos, algunos, como contrapartida, refuerzan lo personal como un *capital*. Mientras que los productores chacareros y de una fracción de empresarios lo hacen desde un sentido más colaborativo y recíproco, otros empresarios lo combinan con la mercantilización, convirtiéndose en una respuesta particular dentro de las formas empresariales. En esta clave es interesante profundizar el estudio de la construcción, en los espacios locales, del modelo de los agronegocios y de las formas en que se materializa y es, al mismo tiempo, matizado, reelaborado y rechazado parcialmente (solo en algunos de sus aspectos) por una parte de los actores productores en los territorios. Este “rechazo parcial” lo sostenemos en la reivindicación que los entrevistados, de perfil chacarero y de “empresarios medios”, plantean respecto de lo “local”, los “que somos de acá”, diferenciándose del “extranjero”, el “que viene y se va”, que “no son de acá”.

Finalmente consideramos que los espacios productivos están tensionados por estas cuestiones, pero resultan poco visibles por la escasa organización política que articule a distintos actores que, en diferente medida, rechazan ciertos aspectos del proceso de concentración de la producción agropecuaria actual.

Referencias

- Albadalejo, Christophe 2017. “Coexistencia en el territorio de diferentes modelos de desarrollo agropecuario: la teoría de los pactos territoriales aplicada al caso argentino”. En *Transformaciones territoriales y la actividad agropecuaria: tendencias globales y emergentes locales. Actas del seminario internacional*, 27-52. La Plata: Universidad Nacional de la Plata. <https://prodinra.inra.fr/record/417286>
- _____. 2013. “Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y la emergencia del *agribusiness*”. En *El agro como negocio*, coordinado por Carla Gras y Valeria Hernández. Buenos Aires: Biblos.
- _____. 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). Santa Fe: UNL. http://www.igeopat.org/parrafosgeograficos/images/RevistasPG/2006_V5_1/5-2.pdf
- Albadalejo, Christophe y Roberto Cittadini. 2016. “El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-70 en la actual copresencia de agriculturas de la región pampeana argentina”. *PAMPA, Revista Interdisciplinaria de Estudios Territoriales*. Santa Fe: UNL. <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar/publicaciones/index.php/PAMPA/article/view/6949> DOI: <https://doi.org/10.14409/pampa.v0i16.6949>
- Balsa, Javier. 2017. “Subjetividades subordinadas en la agricultura pampeana: procesos de concentración, formas de producción y sujetos agrarios”. En *Cuestión agraria y agro-*

- negocios. Tensiones en torno a la imposición de un modelo concentrador*, compilado por Guillermo de Martinelli y Manuela Moreno. Bernal: Publicaciones Departamento de Sociales, UNQ. <http://unidaddepublicaciones.web.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/46/2018/12/ebook-Agronegociosenlaregionpampeana-De-Martinelli-Moreno.pdf>
- _____. 2012. “Formaciones discursivas y disputas por la hegemonía en torno a los modelos de desarrollo agrario”. En *Agro y política en Argentina 1. El modelo agrario en cuestión, 1930-1943*, coordinado por Javier Balsa y Silvia Lázzaro. Buenos Aires: CICCUS.
- _____. 2006. *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Bernal: UNQ Ediciones.
- Balsa, Javier, Natalia López Castro y Manuela Moreno. 2014. “Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano. Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo”. En *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*, compilado por Germán Dabat y Sergio Paz. Buenos Aires Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini- UNQ.
- Barsky, Osvaldo y Alfredo Pucciarelli. 1991. “Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas”. En *El desarrollo agropecuario pampeano*, editado por Osvaldo Barsky. Buenos Aires: INDEC / INTA / IICA.
- Bisang, Roberto, Guillermo Anlló y Mercedes Campi. 2008. “Una revolución (no tan silenciosa. Claves para pensar el agro en la Argentina”. *Desarrollo Económico* 190-191. Buenos Aires: IDES. https://www.biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/images/6/6b/BI-SANG_IDES6.00.pdf
- Bourdieu, Pierre. 2013. *Las estrategias de reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- _____. 2007. *El baile de los solteros*. Barcelona: Anagrama.
- _____. 2006. *Argelia 60*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Domínguez, Néstor y Germán Orsini. 2007. “Efectos del nuevo modelo productivo sojero sobre la estructura agropecuaria argentina: el caso de la provincia de Entre Ríos”. Ponencia presentada en *V Jornadas interdisciplinarias de estudios sociales agrarios y agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires: UBA / CIEA, 7 al 9 de noviembre. http://www.augm-cadr.org.ar/archivos/7mo-coloquio/mesa_3/20080289.pdf
- Giddens, Anthony. 1995. *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Península.
- Gras, Carla y Valeria Hernández. 2016. *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- _____. 2013. *El agro como negocio*. Biblos: Buenos Aires.
- Gras, Carla y Andrea Sosa Varrotti. 2013. El modelo de negocios de las principales megasempresas agropecuarias. En *El agro como negocio*, coordinado por Carla Gras y Valeria Hernández. Buenos Aires: Biblos.
- Gutiérrez, Alicia. 2007. “Redes e intercambio de capitales en condiciones de pobreza: dimensión relacional y dimensión vincular”. Ponencia en la *Primera reunión latinoameri-*

- cana de análisis de redes sociales*, agosto. La Plata: UNLP. <https://revistes.uab.cat/redes/article/view/v14-n1-gutierrez>. <https://doi.org/10.5565/rev/redes.120>
- Hernández, Valeria. 2009. “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”. En *La argentina rural. De la agricultura familiar al agronegocio*, coordinado Carla Gras y Valeria Hernández. Buenos Aires: Biblos.
- Liaudat, Dolores. 2018. “Hegemonía, discursos e identificaciones en el agro pampeano: análisis de los agronegocios y su eficacia interrelativa en los actores agropecuarios”. Tesis para Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Quilmes. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/889>
- López Castro, Natalia. 2017. “Transformaciones sociales en el agro pampeano en las últimas décadas: concentración, persistencia de la producción familiar y su potencial aporte a un nuevo modelo de desarrollo”. En *Cuestión agraria y agronegocios en la región pampeana. Tensiones en torno a la imposición de un modelo concentrador*, compilado por Guillermo De Martinelli y Manuela Moreno. Bernal: UNQ. <http://unidaddepublicaciones.web.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/46/2018/12/ebook-Agronegociosenlaregionpampeana-De-Martinelli-Moreno.pdf>
- Moreno, Manuela. 2019. *Las relaciones sociales en la producción agropecuaria pampeana. Tipos de vínculos, lógicas económicas y organización del trabajo en explotaciones de tres partidos de la provincia de Buenos Aires (2010-2013)*. Tesis para Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1657>
- Murmis, Miguel y María Rosa Murmis. 2011. “El caso de Argentina”. En *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina y el Caribe. Concentración y extranjerización*, editado por Fernando Soto y Sergio Gómez, 15-58. Roma: FAO. <http://www.fao.org/3/i2547s/i2547s.pdf>
- Palomino, Horacio. 2000. “Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas. Del trabajo asalariado a la sujeción indirecta del trabajo al capital. Un ensayo sobre los cambios contemporáneos en las relaciones sociales”. Documento presentado en *el Congreso de ALAST*, mayo. Buenos Aires. <http://catedrapalomino.com.ar/pdf/bibliografia/TRABAJO%20Y%20TEORIA%20SOCIAL%202012%20FINAL.pdf>
- Sili, Marcelo. 2005. *La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Buenos Aires: INTA.
- Silvetti, F., D. Cáceres, G. Soto y D. Cabrol. 2017. “Condiciones de persistencia campesina y dinámica del agronegocio en el norte de la provincia de Córdoba”. *Revista FAVE Ciencias Agrarias* 17 (1): 57-70. Santa Fé: UNL. <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar/publicaciones/index.php/FAVEAgrarias/article/view/7649> <https://doi.org/10.14409/fa.v17i1.7649>
- SAGPYA. 2003. Resultados definitivos del Censo Nacional Agropecuario 2002. Resumen ejecutivo. Subsecretaría de Economía Agropecuaria, Dirección de Economía Agraria.

- Sosa, Andrea. 2015. "Las megaempresas en las redes de producción del agronegocio argentino. Un análisis estructural". *Revista Teoría e Cultura* 10 (2): 45-59. Brasil: Universidade Federal de Juiz de Fora. <http://ojs2.ujf.emnuvens.com.br/TeoriaeCultura/article/view/12260>
- Van der Ploeg, Jan Douwe. 1992. "El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización". En *Ecología, campesinado e historia*, editado por Eduardo Sevilla Guzman y Manuel González de Molina. Madrid: La Piqueta.
- Weber, Florence. 2008. "Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la gran división". *Revista Crítica En Desarrollo* 2, segundo semestre. Buenos Aires: CESE / IDES.
- Weber, Max. 2012 [1922]. *Economía y sociedad, esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE).