

Herencias de los *megapools* y chacareras en la pampa húmeda argentina (2010-2015)

The legacy of megapools and chacareras in the pampa húmeda of Argentina (2010-2015)

José Muzlera,* Rocío Pérez-Gañán**

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial
(CC BY-NC) 4.0 Internacional

Perfiles Latinoamericanos, 30(60) | 2022 | e-ISSN: 2309-4982

doi: dx.doi.org/10.18504/pl3060-005-2022

Recibido: 25 de junio de 2020

Aceptado: 17 de febrero de 2022

Resumen

En el agronegocio argentino, los actores se vinculan y gestionan su producción con prácticas multisituadas, flexibles y altamente adaptativas. Este trabajo, mediante un estudio de caso comparado, da cuenta de ello en dos territorios paradigmáticos de la pampa húmeda argentina: el de los *pools* y *megapools*, y el de “resistencia” herencia de familias chacareras. Los resultados revelan una compleja interrelación entre lógicas y dinámicas globales y estructuras e idiosincrasias locales en ambos casos, aunque con diferencias que derivan de la incorporación de elementos constitutivos específicos dados por una adaptación de alcance más o menos local y por una mayor o menor inversión extrasectorial.

Palabras clave: uso de la tierra, *pools* de siembra, explotaciones chacareras, sojización, contratistas, pampa húmeda argentina.

Abstract

In the Argentine agribusiness, the actors are linked and manage their production with multisite, flexible and highly adaptive practices. This work, through a comparative case study, shows this in two paradigmatic territories of the Argentine wet pampa: that of the pools and megapools, and that of the “resistance” inheritance of chacarero families. The results reveal a complex interrelation between global logics and dynamics and local structures and idiosyncrasies in both cases, although with differences that derive from the incorporation of specific constitutive elements given by a more or less local adaptation and by a greater or lesser extra-sectoral investment.

Keywords: land use, planting pools, *chacarera* farms, soyazation, farm contractors, *pampa húmeda argentina*.

* Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina). Investigador independiente del CONICET en el Centro de Estudios de la Argentina Rural. Director del área de Ciencias Sociales, Universidad de Quilmes | jmuzlera@unq.edu.ar | <http://orcid.org/0000-0002-5334-0346>

** Doctora en Antropología Social y Cultural por la Universidad de Cantabria (España). Profesora e investigadora, Departamento de Sociología, Universidad de Oviedo (España) | perezganmaria@uniovi.es <https://orcid.org/0000-0002-2199-5962>

Introducción

La producción agraria argentina durante las últimas décadas, y en especial a partir del fin de la convertibilidad,¹ ha experimentado notables transformaciones en lo que al uso de las tecnologías² se refiere tanto de insumos y herramientas como de gestión (Gómez Pellón, 2015; van Zwanenberg & Arza, 2014). La radicalidad de estos cambios puede observarse en los modos en que han crecido las escalas productivas,³ en las transformaciones en los modos de acceso a la tierra, en la importancia que han cobrado la tercerización y el financiamiento externo, y en la aparición en escena de agentes y capitales que hasta el momento no estaban vinculados al sector (Bonanno *et al.*, 2016; Gras & Hernández, 2013; Murmis & Murmis, 2012).

Estas transformaciones cambiaron las reglas del juego, lo que dio lugar a una nueva configuración de dinámicas y relaciones socioproductivas en las que el paradigma del agronegocio ha llegado a conformarse en hegemónico, según señalan Gras & Hernández (2016, 2020), por medio de cuatro pilares: 1) El pilar tecnológico, con las biotecnologías de derecho privado y las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación a la cabeza. 2) El pilar financiero, que actuó “por arriba”, mediante la intervención de los especuladores institucionales que presionaron incrementando la demanda y haciendo subir los precios de los *commodities* agrícolas, y “por abajo”, a nivel local, a través de las estrategias jugadas por los productores y empresarios locales, quienes organizaron la producción, el almacenamiento y la comercialización de su producción en función de las “herramientas” financieras disponibles según su perfil

¹ La Ley de Convertibilidad (23.928/91) creó el peso, una nueva unidad monetaria equivalente a un dólar, y determinaba su libre convertibilidad. Para ello contaba con el respaldo en divisas extranjeras del 100% de la moneda nacional circulante y no se podía financiar déficit. Así, se fijaba el precio del dólar y se dejaban flotar las demás monedas, dejando al gobierno sin los instrumentos clásicos de intervención en la economía, forzándolo a recurrir al endeudamiento externo o privado para proveerse de divisas (Barsky & Gelman, 2009).

² Entendiendo la tecnología no solo como objetos, máquinas y herramientas complejas, sino como un conjunto de materiales, aparatos, conocimientos, habilidades y rutinas. Los artefactos tecnológicos no funcionan aisladamente, se unen con otros productos y procesos técnico-sociales determinando el modo en que la tecnología funciona (van Zwanenberg & Arza, 2014).

³ Según datos de los CNA 1988, 2002 y 2018, en el partido de Balcarce la cantidad de explotaciones pasó de 704 a 546 entre 1988 y 2002 y se redujeron a 421 en 2018. En consecuencia, las superficies promedio aumentaron de 561 ha a 594 y 671. Mientras que en el partido de 25 de Mayo, esa cantidad fue de 664 en 1988, 514 en 2002 y 603 en 2018, con superficies promedio de 600, 706 y 631 ha, respectivamente. Este “pico” registrado en 25 de Mayo se produce por el avance y retroceso de El Tejar, uno de los *pools* más grandes de Argentina. La descripción y análisis de esta dinámica se irán desarrollando a lo largo de este artículo.

socioproductivo. 3) El pilar productivo, cuyos dos factores tradicionales, la tierra y el trabajo, se vieron interpelados de manera directa por la nueva lógica de negocio, que adoptó formas acordes con ella: por un lado, una dinámica de acaparamiento de la tierra vía la compra de las más grandes o, de manera más general, el alquiler, y por otro, la tercerización de las labores agrícolas. 4) El pilar organizacional, cuya incidencia en la noción misma de empresa llevó a una reconfiguración muy profunda de las prácticas productivas, políticas, sociales e institucionales del sector y, con ello, a la fundación de nuevas identidades profesionales. Este modelo productivo ha generado y sigue generando dinámicas territoriales que, debido a su complejidad y multifactorialidad, demanda nuevos modelos de aproximación y análisis (Pérez-Gañán, 2020; Muzlera & Pérez-Gañán, 2016; Kay, 2015).

En este escenario, megaempresas en formato de *pools*⁴ tuvieron un rol protagónico (Sosa Varrotti, 2020; Gras & Sosa Varrotti, 2013; Murmis & Murmis 2012; Barsky & Dávila, 2008) que a partir de los años 2009 y 2010 empezó a diluirse (Muzlera, 2016a, 2016b). Según algunas estimaciones del sector privado, en 2008/2009, 65 empresas sembraban el 10% de la superficie cultivable argentina⁵ (Agrositio, 2009). Sin embargo, esa cantidad disminuyó a menos de la mitad entre 2015 y 2016 (Muzlera, 2015).

Al respecto surgen dos preguntas: ¿qué ocurre con las tierras que estas empresas dejan de controlar? ¿Quiénes están “interesados en” y/o “en condiciones de” hacerse cargo de su producción cuando esas grandes empresas ya no lo hacen? Para tratar de responder a estos dos interrogantes, se realizó un estudio de campo comparado en dos partidos con características diferentes: 25 de Mayo y Balcarce, en la pampa húmeda argentina. La hipótesis de partida sostiene que las dinámicas del agronegocio⁶ y las redes que se tejen en él, en su formato *pool*, se expanden y atraen capitales extrasectoriales en momentos en que la rentabilidad del sector es superior a la media de la economía de

⁴ *Pool* de siembra es un modo de organizar la producción en el que distintos sujetos aportan factores productivos y comparten el riesgo en proporciones previamente acordadas. Las combinaciones posibles son muchas. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista, un acopiador y un ingeniero agrónomo, que acuerdan una producción aportando cada uno los recursos que posee (tierra, labores, insumos y conocimiento, respectivamente). Otra combinación muy típica de comienzos del siglo XXI fue el de los *pools* organizados por los Fondos Agrícolas de Inversión Directa que dieron lugar a los *megapools*. Se trataba de un mecanismo por el cual, a veces con los auspicios de una entidad bancaria, se integraba un fondo con aporte de inversionistas no vinculados previamente al agro y sin posibilidad de decisión sobre la producción (Barsky & Dávila, 2008; Hernández, 2020).

⁵ Cerca de 31 millones de ha.

⁶ El agronegocio o *agrobusiness* y los tipos de empresa que le son propios están vinculados al *desplazamiento* como concepto distintivo. Esta noción es aplicable a la propiedad familiar y al territorio global; de la gestión familiar al *management* moderno; del trabajo físico al *empowerment*, y de lo agropecuario a lo transectorial (Gras & Hernández, 2013).

gran escala. Asimismo, cuando la rentabilidad baja, actores económicamente menos poderosos, pero de larga trayectoria en el sector agropecuario, revitalizan su protagonismo con dinámicas y situaciones cada vez más heterogéneas y complejas en las que hibridan lógicas globales con saberes y elementos locales. De este modo, los *pools* no son un actor social que desaparece, sino un modo de organizar la producción que se adapta y persiste, aunque, como se verá a lo largo del artículo, esto también depende de su grado de penetración, asentamiento y expansión en los territorios. En este sentido, el retiro y la reconversión ha sido el movimiento principal de las megaempresas —con financiamiento extrasectorial, con una producción tercerizada y sin anclaje o pertenencia territorial—, pero no el de las medianas y pequeñas —aun las que se organizan en formato *pool*— con un anclaje territorial local y una especificidad productiva.

Una hipótesis complementaria a la hipótesis principal indica que los grandes *pools* conformados por grandes capitales no han sido los principales responsables de los cambios tecnológicos del periodo ni del aumento en el costo de la tierra, sino que, por el contrario, esos cambios son los que explican su existencia (Urcola *et al.*, 2015; Muzlera, 2016b).

Aproximación teórico-conceptual al estudio de los *pools* de siembra

El análisis de los *pools*, en este trabajo, parte de la sociología rural. No obstante, en un momento en el que los contextos se erigen como protagonistas, la complejidad del objeto de estudio desborda los límites de los espacios rurales tradicionales, por lo que se requiere de un enfoque interdisciplinario que incorpora los estudios de financiarización y mercado, globalización, y ciencias ambientales además de los estudios agrarios. Esta aproximación revela cómo, en los espacios rurales argentinos, se ha desarrollado un proceso de modernización capitalista —iniciado en la segunda mitad de los años setenta e intensificado durante los noventa en el marco de las políticas neoliberales— que acabó consolidando, al comienzo del siglo *xxi*, un modelo de desarrollo capitalista del sector agrario conocido como *agronegocios* (Bonanno, 2020; Gras & Hernández, 2013, 2016, 2020; Merenson, 2009; Teubal, 2008; Manzanal & Rofman, 1989).

Este modelo presenta unas tendencias generales que muestran: 1) un creciente proceso de agriculturización (Slutzky, 2005) y una pérdida de importancia de la producción pequeña y familiar (Gras & Hernández, 2016); 2) un incremento del arrendamiento como forma de expansión de la superficie operada (Gras & Hernández, 2013; Barsky & Dávila, 2008), la tercerización

como forma de resolver las labores principales y secundarias (Lódola & Fosatti, 2004), y la desvinculación del “productor” de la producción (Craviotti & Gras, 2006), conformándose una nueva modalidad de organización y gestión de la producción en “red” (Bisang *et al.*, 2008); 3) un crecimiento del trabajo asalariado frente al familiar (Martínez Dougnac & Bordas, 1998), del trabajo familiar remunerado (Neiman, 2010) y el incremento de la pluriactividad en las explotaciones más pequeñas y/o familiares (Hernández & Muzlera, 2016; Neiman *et al.*, 2003); 4) en cuanto a las transformaciones sociales destaca el cambio de residencia de rural a urbano, junto con los aspectos vinculados a la producción, los cuales han implicado una redefinición de las identidades y los modos de vida de los productores tradicionales de la región pampeana como los chacareros (Liaudat & Castro, 2020; Balsa, 2007); 5) también se han identificado transformaciones en las dinámicas familiares sobre las cuales se organizaba la producción en el pasado, en el cambio en los roles y en las relaciones entre padres e hijos en torno al control y la herencia de la explotación (Neiman & Bober, 2013; Neiman, 2010; Nogueira, 2009). Destaca también la variación en el perfil de los productores familiares, sobre todo aquellos que han experimentado una expansión en la producción en los últimos tiempos, y su redefinición como “empresarios familiares” (Liaudat & Castro, 2020; Gras & Hernández, 2016, 2013).

Respecto a las actividades asociadas con el uso de la tierra, 6) estas superan el destino de la producción de alimentos para orientarse también a la producción de insumos industriales, medicinas y biocombustibles (Boanno, 2020). Esta ampliación de horizontes de la producción de alimentos se liga a profundas transformaciones técnicas, productivas y organizacionales (Anlló *et al.*, 2010); 7) nuevos o *aggiornados* agentes económicos —proveedores industriales de insumos, supermercados, empresas de logística— van desarrollando una amplia gama de modalidades de relaciones de intercambio, transformando la estructura social agraria, su matriz económica y el papel de los tradicionales factores de producción. De este modo, se ven afectadas las formas de reparto de las rentas generadas por el conjunto de la producción, trastocando todo el funcionamiento de la producción agropecuaria, su cosmovisión y sus alcances o influencias territoriales (Albadalejo, 2013; Gras & Hernández, 2013; Anlló *et al.*, 2010); y 8) los impactos resultantes de la nueva jerarquía de territorialidades en la pampa húmeda argentina durante los últimos veinte años dieron lugar a procesos que “implicaron la concentración de la tierra en mayores unidades productivas [...] para agricultura especulativa, el descenso de la demanda de mano de obra agrícola [...] y la disminución del número de explotaciones y de la cantidad de productores” (Valenzuela, 2014, p. 98), así como impactos medioambientales negativos (Zarrilli, 2016; Gras & Hernández, 2013).

En este modelo de desarrollo capitalista, los *pools* han tenido un rol clave en la conformación actual del paisaje agrario argentino (Muzlera, 2016b). Según Murmis & Murmis (2012, p. 29), los llamados *pools* de siembra o *pools* agropecuarios son asociados con ciertos arreglos novedosos para combinar tierra, capital y recursos humanos. Por ejemplo, arrendamiento —u otros arreglos contractuales de acceso a la tierra que operan de manera equivalente—, y/o propiedad aportada o no en fideicomiso, contratación de maquinaria y servicios, un paquete tecnológico basado en maquinaria moderna, un uso intensivo de biotecnología e insumos agroquímicos y sistemas digitales y personas especializadas en la selección de campos, producción, *management* y comercialización.

A fines de la década de 1990 y, en especial, en la primera de los 2000, este modo de organización y la demanda de tierra se incrementaron notablemente. El precio de la toma de tierra creció por un aumento de la demanda —gracias a las mejoras relativas de la producción de granos—, que posibilitaron aún más las dinámicas de concentración de tierras y el desplazamiento de productores (Villulla & Fernández, 2016; Urcola *et al.*, 2015; Gras & Hernández, 2013; Murmis & Murmis, 2012). Así, el valor de la tierra no era responsabilidad principal de la existencia de las megaempresas detrás de los *pools* más conocidos, sino de la demanda por parte de una gran cantidad de sujetos, entre los que se encontraban estas empresas. La alta rentabilidad de la actividad —entre un 30 y un 45% en dólares por campaña en sus mejores años— (Gorodisch, 2013; Barsky & Dávila, 2008), demandaban un sinnúmero de nuevos y viejos productores. Respecto al incremento del valor de la tierra, a modo ilustrativo, podemos observar la tabla 1 que muestra un seguimiento del alquiler de tierras en un campo del partido de Balcarce.

En este marco tan complejo, los *pools* emergen no como sujetos sociales sino como una forma relativamente novedosa y exitosa de organizar la producción en el agro. Y aunque hay trabajos como el de Caligaris (2017) que señalan las heterogeneidades en el interior de la categoría *pool*, estas no son usualmente consideradas ni por los agentes productivos ni por los medios periodísticos, que suelen referirse a los *pools* como sinónimo de megaempresas agropecuarias que —con esta modalidad de organización— intervienen en la producción. No obstante, tanto en esta aproximación como en la de Azcuy Ameghino (2013) las categorizaciones ponen el foco explicativo en el tamaño de las explotaciones.

Es necesario pensar entonces en tres categorías dentro de la definición *pool*. Por un lado, (a) estarían los organizados por megaempresas con financiamiento extralocal, con una gran cobertura territorial —por tanto, sin anclaje local— y en los que los inversores “solo” aportan capital líquido para que, desde la administración, se contraten a terceros los factores productivos: tierra, medios de producción y fuerzas productivas o tierra, máquinas y herramientas y trabajo. Este

formato de *pool* se ha constituido en el “icono” de la categoría. Fue muy exitoso durante los últimos años del siglo xx y los primeros del siglo xxi pero prácticamente desapareció entre 2008 y 2013, para dar lugar a un modelo (b) de capitales externos con agentes intermediarios locales. El conocimiento del territorio —suelos, campos, empresas, personas—, así como las competencias empresariales adquiridas por lugareños, a menudo reemplazó esos *megapools* totalmente externos. Esta segunda modalidad de *pool*, si bien en su mayoría se sustenta en capitales externos —y por lo tanto extraen riqueza local— se articula con agentes locales, como agronomías, técnicos y contratistas. Por último, (c) están los que se organizan con financiamiento local, en los cuales los factores productivos son parte de la organización que, al ser de menor escala, no se llevan las ganancias monetarias fuera del territorio aunque sí la riqueza del suelo. No obstante, funcionan también concentrando tierras y reemplazando mano de obra y distribución por tecnología y capital (Villulla, 2021). En estos últimos, en todo o en parte, quienes financian la actividad son los poseedores de tierra, los dueños de las máquinas, los vendedores de insumos, los técnicos dueños de su mano de obra y conocimiento, etcétera; no entran en juego capitales externos.

Tabla 1. Evolución del precio del arrendamiento. Balcarce (2000-2016)*

Campaña	Valor del alquiler por hectárea		Variación % (en USD corrientes) respecto al año anterior	
	Oficial	Informal**	Oficial	Informal**
2000-2001	USD 90			
2001-2002	USD 100		11.11	
2002-2003	USD 120		20.00	
2003-2004	USD 130		8.33	
2004-2005	USD 140		7.69	
2005-2006	USD 170		21.43	
2006-2007	USD 190		11.76	
2007-2008	USD 200		5.26	
2008-2009	USD 220		10.00	
2009-2010	USD 270		22.73	
2010-2011	USD 305		12.96	
2011-2012	USD 315	USD 304	3.28	N/C
2012-2013	USD 330	USD 228	4.76	-25.00
2013-2014	USD 295	USD 150	-10.61	-34.21
2014-2015	USD 270	USD 138	-8.47	-8.00
2015-2016	USD 225	USD 130	-16.67	-5.80

*En el periodo 2010-2011, se pagó el alquiler de la tierra en dos cuotas (en lugar de ser abonado por adelantado) por primera vez en 15 años. Desde la campaña siguiente en adelante, se pagaría en tres veces. En el periodo 2015-2016, el acuerdo fue de 740 kg de soja por ha. Se calculó el valor promedio de la soja desde el 1 de julio de 2015 al 20 de noviembre y se cargó en la tabla su equivalente en USD. **El dólar informal, desde fines de 2011, adquirió gran popularidad por las restricciones estatales para adquirir divisa extranjera. En esta tabla se tomó el valor al 1 de julio, fecha clásica de firma de los contratos.

Fuente: Elaboración propia a partir del registro parcelario del trabajo de campo.

Metodología

En el análisis de una realidad cada vez más poliédrica en el agro argentino, resulta imperativo combinar distintas técnicas de investigación para obtener resultados complementarios y poder desarrollar un conocimiento relativo a las dinámicas de los *pools* actuales. Así, esta investigación parte de un estudio de caso comparado (partido 25 de Mayo y partido Balcarce) por considerar, siguiendo a Yin (1989), que el estudio de caso es un método apropiado cuando el conocimiento de un fenómeno o proceso contemporáneo encierra una complejidad y heterogeneidad difícilmente abordable. Como también señala Eisenhardt (1989), el estudio de caso articula una estrategia de investigación dirigida a comprender las dinámicas que se despliegan en contextos concretos, donde se van a combinar distintas técnicas para la recogida de evidencia cualitativa y/o cuantitativa que va a permitir verificar las tendencias identificadas.

De forma específica, este trabajo ha utilizado técnicas cualitativas: relevamiento catastral a través de entrevista estructurada, entrevistas semiestructuradas, análisis bibliográfico y de medios, y cuantitativas: análisis estadístico. En relación a las técnicas cualitativas utilizadas, se realizó un relevamiento catastral de 1050 parcelas entre los años 2014 y 2015:⁷ 346 parcelas de 25 de Mayo y 704 de Balcarce; el 23.76 y el 26.38% de las superficies de cada partido, respectivamente. Se seleccionó a once informantes clave a quienes se preguntó mediante entrevistas estructuradas sobre las parcelas relevadas respecto a: 1) Si la tierra —para el periodo de referencia 2014-2015— fue trabajada por el dueño, un tomador o ambos. 2) Si el tomador —cuando correspondía, según la respuesta de la pregunta anterior— era un vecino o pariente que no vendía servicios de maquinaria, un vecino o pariente que sí vendía servicios de maquinaria agrícola, una cooperativa, un *pool*, una empresa agropecuaria instalada u otro. 3) La cantidad de años que ese tomador, cuando lo había, estaba en la parcela. 4) Si las labores culturales las había realizado el productor, un contratista o ambos. 5) Si el propietario residió en la explotación, en una ciudad cercana, en una gran ciudad, mitad en la explotación y mitad en una gran ciudad u otra opción. 6) Si el titular era dueño de otros campos. 7) Si el tomador, cuando correspondía la pregunta, tomaba otros campos. 8) Si la tierra era usada para agricultura, ganadería, ambos u otra actividad. 9) Qué se sembraba. 10) Qué

⁷ Se utilizan los datos de la campaña 2014-2015 por ser el último año del periodo de gobierno de Cristina Fernández. La intención es comparar los datos de esta investigación con un actual trabajo de relevamiento en curso tras el gobierno de Mauricio Macri.

actividad ganadera se desarrollaba.⁸ El análisis de los datos recogidos fue realizado con el programa SPSS.

Respecto a las entrevistas semiestructuradas, se llevaron a cabo 38 durante los años 2014-2015 con los siguientes perfiles: 5 propietarios de tierras (ex-productores), 9 productores en actividad, 7 contratistas puros, 8 productores contratistas, 4 exempleados de El Tejar⁹ (1 exgerente, 1 expleado administrativo y 2 extécnicos de terreno), 1 extensionista del INTA, 1 investigador del INTA, 2 gerentes de agronomías, y 1 administrador/gerente de otro *pool* de siembra. Once de estas personas entrevistadas: 5 contratistas, 3 productores contratistas, 1 gerente de agronomía y 2 productores, fueron los que —en tanto informantes calificados— colaboraron en el relevamiento parcelario de la campaña agrícola 2014-2015 por medio de un muestreo intencional o de conveniencia para obtener muestras representativas de las parcelas. El análisis bibliográfico, estadístico y de medios responden, respectivamente, a la literatura sobre el tema, las fuentes oficiales, como el Censo Agropecuario de 2018, y los principales periódicos nacionales.

Resultados de investigación y debate

Nuevos actores y nuevos modos de organizar la producción

Las transformaciones multidimensionales que comienzan en el agro pampeano en los años setenta se intensificaron en los noventa. Estos cambios conllevaron un marcado incremento de las innovaciones tecnológicas: gestión, semillas, agroquímicos, maquinarias, informática y comunicaciones. Asimismo, se tradujeron en el aumento de la composición orgánica del capital (Muzlera, 2013; González, 2005), típico de las nuevas lógicas productivas, que facilitan el desembarco de inversores extrasectoriales para originar nuevos actores (Muzlera, 2016a, 2016b; Gras & Hernández, 2009).

Las enormes dimensiones de estos nuevos actores, capaces de transferir inmensas cantidades de capital al sector agropecuario, impulsaron cambios en las estrategias de todos los productores, transformando las relaciones sociocomerciales entre ellos y las lógicas espaciales de los territorios (Albaladejo, 2020, 2017, 2013). Las empresas que “ganaron” la puja por la toma de tierras a principios del siglo XXI son las que pueden incluirse en la categoría de sujetos

⁸ El objetivo principal era medir la concentración e identificar a grandes tomadores nacionales como MSU, El Tejar, Los Grobo, etcétera.

⁹ Una de las empresas emblemáticas organizadores de los *megapools* de comienzos del siglo XXI.

“típicos” o “protagonistas” del modelo agronegocio. En este punto es necesario tener en cuenta el discurso de los ganadores y los medios de comunicación afines. Su lectura genera un relato dominante sobre quiénes son los *ganadores* y quiénes los *perdedores*. De este modo, quien quiera tener éxito en el mundo de la producción agropecuaria, deberá adoptar el manual del *agribusiness*. La problemática que este discurso comporta es que, aunque ha sido el método para el éxito individual de muchas empresas (con algunas características particulares), también es el camino más rápido para salir de la producción (Muzlera, 2017; Murmis, 1998).

Este modelo de agricultura de tipo más empresarial, además de alentar el surgimiento de nuevos actores y la llegada de nuevos capitales, impulsó la reestructuración de antiguos agentes sectoriales, tanto en su desembarco masivo como cuando comenzaron a retirarse después de 2008. Un nuevo modo de organizarse, independientemente de la figura legal contable, es el formato *pool*. Esta forma de organizar la producción fue “popularizada” por las megaempresas con origen en capitales extrafinancieros y el sustento ideológico de organizaciones y sectores dominantes del agro como la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID). No obstante, finalmente fueron adoptadas por muchos productores medianos de larga trayectoria. Si bien los datos apuntan a que las transformaciones del agronegocio expulsan más mano de obra de la que este demanda (reconvertida), el retiro de estas megaempresas financieras en formato de *pools* asimismo generó una nueva disponibilidad de tierras. Este fenómeno tuvo más repercusión en 25 de Mayo que en Balcarce porque, durante la primera década del siglo XXI, los *megapools* no tuvieron la misma importancia en el primer partido que en el segundo (Muzlera & Pérez-Gañán, 2016).

Las entrevistas realizadas revelan que quienes se convirtieron en exproductores, desde los años noventa en adelante, han tomado caminos diferentes. El cambio cualitativo fue tan grande que se dieron situaciones —especialmente entre productores de pequeña escala— en las que era económicamente más beneficioso alquilar el campo que producirlo. Cuando esto se convirtió en la opción más rentable, a menudo lo fue de modo compulsivo. Por otro lado, algunos propietarios, según su edad y la cantidad de tierras en propiedad, se retiraron de la producción y viven de la renta de sus campos, otros, más jóvenes y/o con menor superficie de tierra propia, compraron maquinaria agrícola y se dedican a prestar servicios (contratistas). Se dan situaciones en las que un exproductor, propietario de tierras y transformado en contratista, vende labores culturales a un tercero en su propio campo, cobrando por su trabajo de empresario de servicios y por la renta de la tierra. Finalmente, varios de los exproductores propietarios trabajan como empleados asalariados —en general, de prestadores de servicios—, y otros

no han podido reconvertirse de modo más o menos exitoso. En este sentido, los datos obtenidos son similares a los relevados en otros trabajos como los de Hernández *et al.* (2013) o Manildo (2013).

La información también reveló que cuando un prestador de servicios (contratista) trabajaba para un *megapool* —y muchas veces era la única opción—, el valor de las labores con frecuencia las fijaba el demandante por debajo del que recomendaban las asociaciones locales de prestadores de servicios agrícolas, y por debajo del que cobraban sus colegas que vendían labores a productores de escala más pequeña. El precio impuesto por una megaempresa —en 25 de Mayo era El Tejar¹⁰— a menudo era desconocido por el contratista hasta que comenzaba a realizar el trabajo y, en ocasiones, hasta que recibía su paga (Muzlera, 2016a). En estas condiciones, no siempre era fácil para el contratista amortizar la maquinaria comprada y brindar labores con los equipos más modernos y demandados. Las opciones concretas de vender servicios no eran muchas ya que —si bien no hay estadísticas fiables que lo corroboren—, desde 2002 en adelante la oferta ha crecido considerablemente más que la demanda. Esta relación de asimetría entre una oferta (de pequeños empresarios) que creció mucho más que la demanda (por parte de grandes empresas) provocaba situaciones en las que el vendedor de servicios asumía el riesgo de invertir en nueva tecnología y la megaempresa (*megapool*) se quedaba con la mayor parte de los beneficios, sin asumir riesgos. Los demandantes exigían maquinaria muy moderna con una gran capacidad de trabajo que, en algunos casos —en criterio de los demandantes—, se volvía obsoleta antes de que el empresario contratista pudiese amortizar la inversión.

Los productores en general te exigen lo último, no importa que lo necesiten o no o que vos les hagas un buen trabajo con el equipo que tenés. Vos necesitás cinco años para amortizar una máquina y los tipos miran una de tres años y les parece que está vieja y no te toman... y como ahora somos tantos siempre hay un desesperado que, para pagar la cuota del banco, va y labura con una más nueva a una plata que no le conviene, pero lo hace igual (Luis, Contratista de 25 de Mayo, octubre de 2014).

Como ejemplifica este contratista, el modelo del agronegocio, sustrato sociocultural indispensable para la generalización del *pool* como modo de organizar la producción, acrecienta aún más la mercantilización de las relaciones sociales en el agro (Muzlera, 2013). Elementos como vecindad,

¹⁰ “[...] La firma El Tejar dejará de alquilar tierras para focalizarse sólo en la producción sobre campos propios. [...] La compañía, que se inició allá por 1987 en Saladillo, se hizo fuerte como pool de siembra, con casi un millón de hectáreas, a partir del arrendamiento de tierras a terceros” (Infobae, 2013).

parentesco o “deuda de favores” ya no son sopesados al momento de tomar una decisión de índole productiva, y aunque no desaparecen del todo, pasan a segundo plano. Esta modernización de las relaciones sociales es positivamente valorada por la mayoría de los involucrados: “El Tejar profesionalizó el agro en la zona, les enseñó a trabajar a todos. Antes los productores y los propietarios no hacían los números, se manejaban con otros criterios... amigos, vecinos, parientes o como les parecía [...]” (Matías, Contratista de 25 de Mayo, junio de 2014).

Así, la eficiencia de las nuevas maquinarias y las renovadas técnicas de cultivo disminuyen los requisitos de mano de obra haciendo que este factor sea cada vez de menor incidencia en el costo total de las empresas (Villulla, 2021). Los costos crecientes de insumos y maquinaria,¹¹ cada vez con mayor capacidad de trabajo, explican que entre el 80 y 90% de las labores agrícolas se realicen por manos de terceros (Garbers, 2016).

El rol que juega el productor comienza a ser cada vez más gerencial y menos físico. El trabajo físico queda en manos de terceros, en gran parte asalariados que emplean las empresas prestadoras de servicios. El productor, que debe adquirir una cantidad creciente de insumos en todas las campañas¹² y decidir sobre la utilización de tecnología que requiere de gran precisión para ser eficiente, ve “reducido” su papel a la inversión y la gerencia. De este modo, la posibilidad de *autoexplotar* su fuerza de trabajo y la de su familia produciendo con “pocos” *inputs* ya no es una opción. La importancia del dinero aumenta a niveles desconocidos hasta entonces, lo que hace al productor muy vulnerable ante las adversidades o imprevistos. El grado de mercantilización es tal, que casi todo puede ser traducido a la dimensión “dinero”. Esta particularidad vuelve todo racionalmente más fácil, pero más arriesgado.

¹¹ “Gasoil: entre 2003 y 2015 el combustible clave del agro aumentó 173% (en dólares), con impacto directo sobre el costo de los laboreos (+154%) y de los fletes agrícolas (+211%). El aumento en los costos de cosecha de soja en el mismo período fue de 169%. Personal rural: [...] registró un aumento del orden de 348%. Agroquímicos: los fertilizantes han registrado un aumento del orden de 103% para el fosfato diamónico y de 88% para la úrea granulada. El glifosato, herbicida estrella en la última década, tuvo aumentos más moderados (43%), en un mercado de fuerte competencia. Inmobiliario y tasa vial: el rubro de mayor aumento porcentual fue el inmobiliario rural. Para la zona norte de Buenos Aires puede estimarse un aumento del orden de 383%, en tanto que la tasa vial registró un incremento de 226% [...] Relaciones Insumo/Producto. Los aumentos en el impuesto inmobiliario (+283%), los fletes (+147%), los gastos de estructura agrícola (+202%) y el gasoil (+116%) medidos en qq de soja desde 2003 a 2015” (Arbolave, 2016, p. 29).

¹² Los granos cosechados ya no pueden utilizarse como semillas por pérdida de poder germinativo o de otras propiedades en el caso de los híbridos. Los agroquímicos, esenciales en este modelo, no pueden ser elaborados en la explotación. La complejidad tecnológica de las maquinarias imposibilita que sean adaptadas o reparadas por los productores al tiempo que se han encarecido notablemente; como referencia: en 1983 una cosechadora promedio costaba 60 vacas lecheras, en 2009, 240.

Si continuar produciendo depende del dinero y no del trabajo del productor, el riesgo ante cualquier adversidad —climática o de mercado— hace a los productores más vulnerables porque pierden poder. Adolecen ahora de esas variables de ajuste: su fuerza de trabajo y los insumos autoproducidos: semillas de campañas anteriores, barbechos naturales, etcétera (Tort & Román, 2005; Muzlera, 2016b). Cuando la fuerza de trabajo deja de ser un insumo importante en la producción estamos ante una nueva realidad en la que el trabajo —al menos como lo conocíamos hasta ahora— pierde el significado que tenía, se conforma entonces una “agricultura sin agricultores”. Esta vulnerabilidad creciente, explicada por una mayor penetración de la modernidad cultural en el agro, da sentido a que los hijos de los productores ya no quieran serlo y elijan, cuando pueden, estudiar carreras no vinculadas con el agro.

Los hijos de los *ganadores* estudian, cada vez más, carreras orientadas a los agronegocios en detrimento de la producción agropecuaria, como agronomía o veterinaria (Urcola, 2012). El papel del productor consiste ahora en competencias intelectuales, inversiones de capital y, en menor medida, en capital social.

A partir de 2009, una combinación de precios de insumos y de granos y adversidades climáticas —estas últimas más en el centro-oeste bonaerense, donde se encuentra 25 de Mayo, que en el sudeste, donde está Balcarce— provocaron una disminución en las ganancias de los productores (Arbolave, 2016). Esta situación, dos años después, comienza a trasladarse a los precios de la tierra, por una menor demanda. El Tejar,¹³ por ejemplo, pasó de tomar más de 300 mil ha en Argentina en 2011, a tomar 180 mil un año después, solo 30 mil en 2012, para en 2013 abandonar por completo sus actividades en el país. La retracción de El Tejar —que obedece a las adversidades enunciadas anteriormente— fue similar a la de muchas otras empresas, en particular, aquellos *megapools* que tomaban financiamiento desde fuera del sector. Al ser capitales financieros tienen una gran flexibilidad para entrar y salir del negocio, lo que no es tan sencillo para otro tipo de empresas.

El relevamiento parcelario realizado indica que, en el partido 25 de Mayo, en la campaña de referencia (2014-2015), el tiempo promedio que los tomadores llevaban en las parcelas era de 4.90 años y en Balcarce de 4.97. Las desviaciones estándar fueron de 3.88 y 5.25 años, respectivamente. Estos datos muestran que El Tejar S. A. no fue el único que abandonó campos en 25 de Mayo. En este

¹³ El Tejar fue una de las megaempresas organizadoras de *pools* más emblemática en Argentina y el cese de sus actividades uno de los más significativos. Primero se concentró en la ganadería, y años más tarde se convirtió en el principal productor de soja de Brasil, donde se calcula que en la campaña 2010-2013 sembró 300 mil ha de un total de 700 mil, todas ellas en Sudamérica. Para 2013, El Tejar, que ya se había convertido en uno de los mayores productores de granos del mundo, dejó de operar en Argentina, donde llegó a manejar más de 300 mil ha, en su mayoría, alquiladas.

punto, es importante señalar uno de los aportes principales de este relevamiento: el “abandono” de los campos por parte de los tomadores no fue solo de los *megapools*. Una gran cantidad de tomadores no pudieron sostener las empresas después de una serie de campañas adversas. En palabras de uno de los propios actores:

—Este año ya largué todo, la planta de silos la puse en venta y con eso pagué las deudas y ya no tomo más campo, largué todo. Algunos dueños, ahora que nadie les alquila, me ofrecen a porcentaje, pero no puedo... no tengo ni para comprar insumos. Es un volver a empezar. Lo que construí durante veinte años en tres o cuatro lo perdí todo.

—¿Cuántas hectáreas hacías?

—Llegué a alquilar 800, más 120 propias. Las mías también las estoy ofreciendo para que las labore otro. (Facundo, excontratista y exproductor de Balcarce, septiembre de 2015).

Siguiendo el relato de este excontratista, podemos preguntarnos: ¿qué sucedió, entonces, con la tierra y la producción? Para responder, es necesario detenerse un momento en la estructura agraria de ambos partidos antes de profundizar en las nuevas formas de organizar la producción tras la desaparición de los grandes *pools*.

El partido 25 de Mayo se localiza en el centro de la provincia de Buenos Aires, con casi 480 mil ha. Tradicionalmente, se le define como más ganadero que agrícola, aunque los desarrollos científico-técnicos de las últimas décadas han permitido considerarlo agroganadero. El relevamiento registró 12.9% de las parcelas en uso agrícola, 9.1% ganaderas, y 77.6% de uso mixto (para otros usos, 0.4%). Balcarce se sitúa en el sudeste de la provincia y su superficie total es de 412 mil ha. Aunque tiene un pasado agrícola ganadero no es excepción en la tendencia hacia la agriculturización. El relevamiento registró un 19.8% de parcelas en agricultura, 6.9% en ganadería y 73.3% de uso mixto. Respecto a quienes producen, el 55.0% de las parcelas es realizado por sus dueños; el 27.6% por terceros y el 17.4% por ambos. En este sentido es muy parecido a 25 de Mayo (63.3% dueños del campo, 18.5% tomadores y 17.5% mixtos).

Tabla 2. Tipo de productor en función del partido. Datos en %

	Responsable de la producción			Total
	Dueño	Arrendatario	Ambos	
25 de Mayo	62.8	17.9	18.8	100.0
Balcarce	57.3	27.4	15.3	100.0
Total	59.2	24.2	16.4	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.002; Phi, 0.123 / V de Cramer 0.123

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en los partidos 25 de Mayo y Balcarce, 2014-2015.

Las proporciones entre dueños y arrendatarios, en tanto responsables de la producción, es similar al comparar ambos partidos, con una preponderancia de tomadores en Balcarce, típica de la cultura chacarera, en la que el productor debía, al menos, estar a cargo de la gestión de la empresa y donde los lazos afectivos y familiares son importantes en la toma de tierras (López Castro, 2016). Lo llamativo reside en el perfil de los tomadores.

La tabla 3 muestra con claridad el perfil de los tomadores de tierra. En 25 de Mayo, priman las estancias (48.8%) y en Balcarce los pequeños parientes o vecinos (69.1%). Recordemos que el relevamiento de datos que sustenta esta investigación fue realizado un año después de que El Tejar dejara de tomar de forma definitiva tierras de terceros en la Argentina, y a tres años desde que comenzara con su política de desprendimiento de tierras alquiladas. El vacío dejado por esta megaempresa fue ocupado esencialmente por las grandes estancias de la zona, por otra empresa *pool* en expansión en aquellos años, MSU, y por contratistas que trabajaban para este *megapool*.

Tabla 3. Perfil de arrendatario en función del partido. Datos en %

	Tipo de tomador					Total
	Pariente o vecino no contratista	Pariente o vecino contratista	Pool	Empresa agropecuaria instalada	Otro	
25 de Mayo	13.6	25.6	11.2	48.8	.8	100.0
Balcarce	69.1	13.0	11.6	1.1	5.3	100.0
Total	52.2	16.8	11.5	15.6	3.9	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.000; Phi, 0.682 / V de Cramer 0.682.

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en el partido 25 de Mayo y Balcarce, 2014-2015.

Ambas transformaciones productivas “promovieron” la venta de servicios por parte de quienes ya no podían continuar con la actividad anterior. Esto explicaría por qué en 25 de Mayo un 25.6% de los tomadores son prestadores de servicios y en Balcarce 13.0%. La presencia de los *pools*, a pesar del retiro de El Tejar, era similar en ambos partidos. En Balcarce estaba el grupo Los Grobo y en 25 de Mayo MSU.

La herencia de los *megapools*: el dominio de “la estancia” en 25 de Mayo

Las nuevas lógicas del agronegocio —productores no propietarios y labores a cargo de no productores— son similares en toda la región Pampeana, pero la estructura agraria —tamaño de las explotaciones y tipo de productores— marca una diferencia en la posibilidad de toma de tierras de estas megaempresas

de capitales financieros, generalmente conocidas como *megapools* y, por lo tanto, una diferencia en las características socioproductivas locales cuando estos capitales financieros se retiran. El partido 25 de Mayo, con mayor número de grandes explotaciones empresariales, con tierras propias, maquinarias y personal estable, experimentó el fenómeno *pool* de un modo más marcado que Balcarce.

Quién desarrolla cada actividad —dueños de la tierra o tomadores— no es resultado del azar. El conjunto de las características de los ciclos productivos —anuales para la agricultura extensiva y más largos para la ganadería—, en relación con las condiciones político-económicas de Argentina, son el marco para explicar por qué la ganadería se concentra en manos de los dueños de la tierra y la agricultura suele ser la opción más probable para los arrendatarios. La ganadería, por ser una inversión a más largo plazo, no es una actividad que resulte atractiva a quien no sabe cuánto tiempo permanecerá en ese campo, ni el costo del alquiler de la tierra en los años venideros. Incluso montar un *feedlot* es una inversión más a largo plazo que la agricultura extensiva. Tal vez la única excepción sea una modalidad muy poco desarrollada aún, que consiste en comprar hacienda de terneras destetadas, pagar la hotelería en un *feedlot* de terceros y vender los novillos terminados.

La tabla 4 refleja cómo la percepción del riesgo al momento de realizar una inversión en ganadería es más grande para los no propietarios. Esto puede apreciarse en el porcentaje de campos destinados a ganadería que están en manos de los propietarios (un 92.9%), en relación a los que destinan los arrendatarios (un 7.1%).

Tabla 4. Relación entre tipo de productor y uso del suelo. Partido 25 de Mayo, 2014-2015. Datos en %

Responsable de la producción	Uso del suelo			Total
	Agricultura extensiva	Ganadería extensiva	Mixto	
Dueño del campo	8.2	13.3	77.9	100.0
	40.0	92.9	63.6	63.3
Arrendatario	40.4	3.5	56.1	100.0
	57.5	7.1	13.4	18.5
Ambos	0.0	0.0	100.0	100.0
	0.0	0.0	22.6	17.5
Total	12.9	9.1	77.6	100.0
	100.0	100.0	100.0	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.000; Phi, 0.456 / V de Cramer 0.263.

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en el partido 25 de Mayo, 2014-2015.

En el caso de ser un arrendatario, este es un pariente o vecino con un lazo afectivo sólido y de larga duración. Solo encontramos un caso de un arren-

datario ganadero donde la relación estaba sostenida en el vínculo preponderantemente comercial y no en el afectivo. Se trataba de un empresario mediano-grande que hacía agricultura en un campo propio, pero además tomaba parcelas de dueños distintos. Esta situación disminuía sustantivamente el riesgo de quedarse sin campo para la ganadería y malograr la inversión (Muzlera, 2016b). Las entrevistas mostraron que, en ambos partidos, el tipo de vínculo de proximidad, es decir, afectiva y espacial, es “la garantía” de que podrá desarrollarse la actividad durante un lapso razonable para que sea económicamente redituable: entre tres y cinco años. Aunque los precios de la tierra cambien, se confía en que la relación con el dueño es la garantía para “llegar a un arreglo razonable”.

Cuando los campos eran trabajados por sus dueños y por tomadores, casi sin excepción, la dinámica solía ser que el dueño se hacía cargo de la ganadería y el tomador de la agricultura. Con el cambio en el mercado de granos, las inundaciones acaecidas en esos años y la gran cantidad de tierras disponibles después del retiro del El Tejar, la renta ofrecida a los propietarios se desplomó significativamente favoreciendo a otros potenciales tomadores a acceder a las tierras nuevamente disponibles, los cuales habían sido contratistas que vendían sus servicios a El Tejar y estancias de la zona. Asimismo, a pesar de los avances tecnológicos que han permitido *agricultorizar* la tierra, seguían existiendo parcelas que solo admitían ser explotadas con ganadería, “forzando” a los dueños a tomar este tipo de producción a su cargo o dejar la tierra sin producir. Tal dinámica se reforzaba todavía más con la sinergia de negocios entre propietarios ganaderos y contratistas agricultores. Ambas partes descapitalizadas impulsaban acuerdos en los que el contratista pagaba con maíz que el dueño luego utilizaba para alimentar ganado. Entre quienes se hacen cargo de la agricultura (tabla 4), el peso de los tomadores 57.5% era preponderante. Como se observa en la tabla 3, entre estos tomadores el 13.6% son parientes o vecinos, 25.6% contratistas locales, 11.2% *pools* de siembra (MSU) y 48.8% estancias.¹⁴

En otros casos, eran productores propietarios que nunca habían abandonado la actividad —muy pocos en 25 de Mayo—, pero las campañas económicamente adversas del último lustro los había compelido a ceder parte de la tierra. De este modo, se disminuye la inversión y se disminuye el riesgo de la empresa que tiene así ingresos asegurados.

¹⁴ Empresas propietarias de tierras con mano de obra asalariada permanente, y con una importante cantidad de maquinaria propia en algunos casos, o rubros con capacidad de trabajo excedente; planifican la producción agropecuaria a largo plazo; se caracterizan porque el capital líquido en relación con el capital total es mucho más escaso que en los *pools* donde el primero corresponde al cien por ciento.

Tabla 5. Relación entre tipo de arrendatario y uso del suelo. 25 de Mayo, 2014-2015.
Datos en %

Tipo de arrendatario	Uso del suelo			Total
	Agricultura extensiva	Ganadería extensiva	Mixto	
Pariente o vecino no contratista	18.2	9.1	72.7	100.0
	9.1	50.0	9.2	63.3
Pariente o vecino contratista	41.4	3.4	55.2	100.0
	54.5	50.0	18.4	18.5
Pool	35.7	0.0	64.3	100.0
	22.7	0.0	10.3	17.5
Empresa agropecuaria instalada	5.4	0.0	94.6	100.0
	13.6	0.0	60.9	17.5
Otros	0.0	0.0	100.0	100.0
	0.0	0.0	1.1	0.6
Total	19.8	1.8	78.4	100.0
	100.0	100.0	100.0	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.002; Phi, 0.465 / V de Cramer 0.329.

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en 25 de Mayo, 2014-2015.

Los datos de la tabla 5 condensan la información relevada en el trabajo de campo. Ellos muestran cómo la dinámica de toma de tierras a mano de terceros excede, en agricultura extensiva, la presencia o no de las megaempresas de capitales financieros con formato de *pools* de siembra y que los campos que dejaron vacantes son con frecuencia ocupados por contratistas. Estos últimos tienen maquinaria y el *know how*. Incluso los que no tenían capital para adquirir insumos, solían armar sociedades (tipo *pools*) con los dueños de la tierra y pagar los insumos de las propias agronomías.

La herencia chacarera en la tierra y la producción: el tipo de vínculo entre productor y dueño de la tierra en la toma de decisiones en Balcarce

Balcarce tiene un perfil más chacarero¹⁵ que 25 de Mayo y a diferencia de lo que sucede en este último, el 60% de la ganadería está en manos de tomadores de tierra y “solo” el 40% a cargo de los dueños: en 25 de Mayo el 92.3% estaba a cargo de los dueños de la tierra.

Este dato —en continuidad con las características de la estructura agraria observada en el partido— indica que los tomadores que se dedican a la ganadería son aquellos que por medio de la vecindad o el parentesco tienen una relativa seguridad de que permanecerán explotando el campo el tiempo

¹⁵ Para una definición de este sujeto social, véase Muzlera & Salomón (2019).

necesario para recuperar la inversión. El paso de la ganadería a la agricultura generó una fuerza de trabajo “sobrante”, igual que el desplazamiento de productores por el avance de los *megapools*. Si tenemos en cuenta la relación entre tipo de arrendatario y uso del suelo para el caso de Balcarce (tabla 7) vemos que el 84.2% de los tomadores que llevan adelante actividades ganaderas son parientes o vecinos, lo que reafirma la hipótesis de que este tipo de vínculo entre productor y dueño de la tierra ayuda a explicar decisiones empresariales que no se comprenden de otro modo.

Tabla 6. Relación entre tipo de productor y uso del suelo. Balcarce, 2014-2015.
Datos en %

Responsable de la producción	Uso del suelo			
	Agricultura extensiva	Ganadería bovina	Mixto	Total
Dueño de la tierra	6.6	5.0	88.3	100.0
	18.4	40.0	66.4	55.0
Arrendatario	56.0	15.1	28.9	100.0
	78.1	60.0	10.9	27.6
Ambos	4.0	0.0	96.0	100.0
	3.5	0.0	22.7	17.4
Total	19.8	6.9	73.3	100.0
	100.0	100.0	100.0	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.000; Phi 0.630 / V de Cramer 0.446

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en Balcarce, 2014-2015.

Tabla 7. Relación entre tipo de arrendatario y uso del suelo. Balcarce, 2014-2015.
Datos en %

Tipo de tomador		Uso del suelo			Total	
		Agricultura extensiva	Ganadería vacuna	Mixto		
	Pariente o vecino no contratista	26.9	8.1	65.0	100.0	
		43.4	84.2	89.5	69.4	
	Pariente o vecino contratista	83.8	2.7	13.5	100.0	
		25.4	5.3	3.5	13.0	
	<i>Pool</i>	93.9	3.0	3.0	100.0	
		25.4	5.3	.7	11.6	
	Empresa agropecuaria instalada		33.3	66.7	100.0	
			5.3	1.4	1.1	
	Total		43.0	6.7	50.4	100.0
			100.0	100.0	100.0	100.0

Prueba de Chi - cuadrado de Pearson, Sig. asintótica (bilateral) 0.000; Phi 0.554 / V de Cramer 0.391.

Fuente: Elaboración propia a partir del relevamiento en el partido de Balcarce, 2014-2015.

No obstante, aquí surge un interrogante sobre la relación entre tamaño y tipo de productor. Es decir, cómo influye el tamaño de la explotación en la

decisión de darla en alquiler o no. Según Hernández *et al.* (2013), el proceso de concentración por el cual un número significativo de unidades productivas fueron desplazadas de la producción directa, estuvo principalmente liderado por los productores medianos locales mediante el arrendamiento de las tierras agrícolas a vecinos o parientes. Asimismo, Urcola *et al.* (2015) afirman que “Los pequeños productores tienden a alquilar en su totalidad para producir cultivos anuales solamente, mientras que las explotaciones de mediana y gran escala tienden a ser administradas por sus dueños y combinar agricultura y la producción ganadera” (2015, p. 29. Traducción propia).

Reflexiones finales

Los *pools* son modos de organización productiva en los que distintos actores se vinculan entre sí y gestionan la producción agropecuaria. Esta dinámica de producción es propia del paradigma del agronegocio, el cual, junto a la noción de desplazamiento, son sinónimos de flexibilidad y adaptación. Aunque los *megapools* hayan desaparecido prácticamente entre 2008 y 2013, el agronegocio, en tanto paradigma productivo, por el momento no parece estar jaque, sino más bien en un desarrollo ascendente.

En Balcarce, un partido donde la difusión de la agricultura llegó primero que a 25 de Mayo, la penetración o “popularización” de los *megapools* —megaempresas que canalizaban al sector grandes capitales financieros— fue más dificultosa que en este último. El partido 25 de Mayo, con una tradición más asociada a las grandes estancias y a la ganadería extensiva, tuvo menor cantidad de agentes productivos con posibilidades de adaptarse al nuevo modelo. Los campos de los medianos y pequeños ganaderos de fines del siglo xx fueron comprados por las estancias o alquilados a los megatomadores de comienzos del siglo xxi. Los productores balcarceños, por otro lado, con una tradición más chacarera —medianos propietarios agricultores con nivel de mecanización significativo—, tuvieron mayor capacidad de adaptación, inclusive organizándose en *pools* de alcance más local y con escasa o nula inversión extrasectorial y extrasectorial local, esto es, profesionales, comerciantes y pequeños empresarios del partido. Muchas veces son *pools* de “ocasión” que se constituyen para la explotación de un lote puntual, pero sin proyecciones de continuidad o expansión. En este sentido, este trabajo ha tratado de visibilizar la configuración de las diferencias actuales respecto al uso y tenencia de la tierra en relación a una conformación histórica organizativa y productiva cuya herencia es relevante y constitutiva en los dos partidos.

Finalmente, otro elemento que debe destacarse en los datos analizados es la importancia del tipo de vínculo entre productor y propietario de la tierra. En

el escenario de los agronegocios siguen existiendo comportamientos que no se explican solo mediante una racionalidad formal (Kahneman, 2003), sino que lazos como la vecindad o el parentesco explican decisiones productivas que de otro modo no se entenderían. Esto es especialmente reseñable en los casos de quienes deciden desarrollar una actividad ganadera en tierra de terceros confiando en que el vínculo de pariente o vecino será una suerte de garantía por la que mantendrá el uso de la tierra durante un plazo “razonable”.

Referencias

- Agrositio. (2009, 30 de mayo). Pools de siembra: golpe de *knock out*. *La Nación*. <https://www.agrositio.com.ar/noticia/101686-pools-de-siembra-golpe-de-knock-out>
- Albaladejo, C. (2020). The impossible and necessary coexistence of agricultural development models in the Pampas: the case of Santa Fe province (Argentina). *Review of Agricultural, Food and Environmental Studies*, 101(2-3), 213-240. <https://doi.org/10.1007/s41130-020-00102-2>
- Albaladejo, C. (2017). Coexistencia en el territorio de diferentes modelos de desarrollo agropecuario: la teoría de los pactos territoriales aplicada al caso argentino. En D. Nieto, P. Palacios, P. Carricart, C. Albaladejo, & A. L. de Carvalho Fiúza (Coords.), *Transformaciones y la agropecuaria. Tendencias globales y emergentes locales* (pp. 27-51). La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- Albaladejo, C. (2013). Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y emergencia del agribusiness. En C. Gras & V. Hernández (Coords.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- Anlló, G., Bisabg, R., & Salvatierra, G. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*.
- Arbolave, F. (2016). Evolución de costos desde 2003. *Márgenes Agropecuarios*, 31(368), 28-29.
- Azcuy Ameghino, E. (2013). *Las vicisitudes de la ganancia extraordinaria*. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Balsa, J. (2007). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense: 1937-1988*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Barsky, O., & Dávila, M. (2008). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.

- Barsky, O., & Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bisang, R., Anlló, G., & Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para pensar el agro en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 48(190-191), 165-207.
- Bonanno, A. (2020). Financiarización. (Escala mundial, 1990-2020). En J. Muzlera & A. Salomón (Eds.), *Diccionario del agro iberoamericano* (pp. 586-584). Buenos Aires: TeseoPress. <https://www.teseopress.com/diccionarioagro/>
- Bonanno, A., Martínez, F., & Aboites, G. (2016). *El neoliberalismo, un momento de la globalización*. México: Fontamara.
- Caligaris, G. (2017). Las grandes empresas agropecuarias en Argentina: los casos de Cresud y El Tejar. *Cuadernos de Economía*, 36(71), 469-488. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n71.51423>
- Craviotti, C., & Gras, C. (2006). De desafilaciones y desligamientos: Trayectorias de productores familiares expulsados de la agricultura pampeana. *Desarrollo Económico*, 46(181), 117-134. <https://doi.org/10.2307/4151103>
- Eisenhardt, K. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, (4), 532-550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- Garbers, R. (2016). *El contratista rural: un actor silencioso de la cadena de valor agropecuaria de Argentina*. Ponencia en Las XIII Jornadas Nacionales y V Internacionales de Investigación y Debate. Mesa 7. Territorios, sujetos sociales y producciones agrarias contemporáneas. Bernal, Argentina, 27-29 de julio. <https://docplayer.es/87352152-Mesa-7-territorios-sujetos-sociales-y-producciones-agrarias-contemporaneas.html>
- Gómez Pellón, E. (2015). Aspectos teóricos de las nuevas ruralidades latinoamericanas. *Gazeta de Antropología*, 31(1), 1-15. <https://doi.org/10.30827/Digibug.36669>
- González, M. C. (2005). *Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*. Buenos Aires: Astralib.
- Gorodisch, M. (2013). *60 opciones para invertir en pesos y ahorrar en dólares*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Gras, C., & Hernández, V. (2020). Agronegocios. (América del Sur, 1990-2015). En J. Muzlera & A. Salomón (Eds.), *Diccionario del agro iberoamericano*. (pp. 69-78). Buenos Aires: TeseoPress. <https://www.teseopress.com/diccionarioagro/>

- Gras, C., & Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gras, C., & Hernández, V. (2013). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C., & Hernández, V. (2009). *La argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C., & Sosa Varrotti, A. (2013). El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. En *La ruralidad globalizada: improntas territoriales del modelo hegemónico* (pp. 215-236). Buenos Aires: Biblos.
- Hernández, V. (2020). Pools de siembra. Siguinte (Argentina, 1980-2010). En J. Muzlera & A. Salomón (Eds.), *Diccionario del agro iberoamericano* (pp. 909-916). Buenos Aires: Teseo Press. <https://www.teseopress.com/diccionarioagro/>
- Hernández, V., & Muzlera, J. (2016). El contratismo y su integración al modelo de agronegocios: producción y servicios en la región pampeana. *Mundo Agrario*, 17(34), 1-22.
- Hernández, V., Fossa Riglos, M. F., & Muzzi, M. E. (2013). Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada. En C. Gras & V. Hernández (Coords.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 151-170). Buenos Aires: Biblos.
- Infobae. (2013, 18 de abril). Se Achica uno de los Principales Pools de Siembra. *Infobae*. <https://www.infobae.com/2013/04/18/706459-se-achica-uno-los-principales-pools-siembra/>
- Kahneman, D. A. (2003). A psychological perspective on economics. *The American Economic Review*, 93(2), 162-168. <https://doi.org/10.1257/000282803321946985>
- Kay, C. (2015). The agrarian question and the neoliberal rural transformation in Latin America. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, (100), 73-83. <https://doi.org/10.18352/erlacs.10123>
- Liaudat, M. D., & Castro, N. L. (2020). Las clases sociales en el agro pampeano argentino: estado de la cuestión y propuesta de reactualización analítica. *Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales*, (12), 329-357.
- Lódola, A., & 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, núm. 115). Universidad de Belgrano.

- Manildo, L. (2013). *La identidad chacarera en las grietas del paisaje sojero. Desplazamientos, transmisiones y apropiaciones intergeneracionales en las transformaciones recientes de la producción familiar pampeana*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Manzanal, M., & Rofman, A. (1989). *Las economías regionales de la Argentina: crisis y políticas de desarrollo*. Buenos Aires: CEUR.
- Martínez Dougnac, G., & Bordas, M. (1998). *Análisis histórico estadístico de la ganadería vacuna bonaerense, 1960-1988*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/riea/riea_v7_n1_01.pdf
- Merenson, C. (2009). Primera estimación del pasivo socio-ambiental de la expansión del monocultivo de soja en Argentina. *Ciencia & Naturaleza*, (11), 1-7.
- Murmis, M. (1998). El agro argentino: algunos problemas para su análisis. En N. Giarracca & S. Cloquell (Comps.), *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena/CLACSO.
- Murmis, M., & Murmis, M. R. (2012). El caso de Argentina. En F. Soto & S. Gómez (Eds.), *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina y el Caribe* (pp. 15-58). Roma: FAO.
- Muzlera, J. (2017). Clarín Rural 2016. Alentando el darwinismo social en el agro argentino. *Estudios Rurales*, 17(12), 75-100.
- Muzlera, J. (2016a). *Dinámicas de tenencia y modos de uso de la tierra en la pampa argentina 2010-2015*. Trabajo presentado en la conferencia internacional “Tierras y Territorios en las Américas: Acaparamientos, Resistencias y Alternativas”, Bogotá, 23-26 de agosto, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Muzlera, J. (2016b). Configuraciones productivas en el partido de 25 de Mayo, provincia de Buenos Aires 2010-2015. En *Geografías en diálogo: aportes para la reflexión* (pp. 279-289). Tandil: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Muzlera, J. (2015). Modelo *Agribusiness* o el precio del éxito agropecuario. *Realidad Económica*, (293), 135-145.
- Muzlera, J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva*. Bernal: UNQ.
- Muzlera, J., & Pérez-Gañán, R. (2016). Tipos de productores y uso de la tierra en Balcarce y 25 de Mayo (2010-2015). Tras la herencia de los mega pools. *Pilquen*, 15(1), 11-28.
- Neiman, G. (2010). *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Buenos Aires: CICCUS.

- Neiman, M., & Bober, G. I. (2013). Los arreglos familiares y la transmisión de la propiedad en los procesos hereditarios en el agro pampeano argentino. *Estudios Rurales*, 1(5), 1-23.
- Neiman, G., Bardomás, S., & Quaranta, G. (2003). El trabajo en el agro pampeano. Análisis de la demanda de trabajadores asalariados. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (19), 41-71.
- Nogueira, M. E. (2009). Familia, trabajo y herencia. Algunos aportes a la discusión teórica sobre la vigencia de la producción familiar en el agro. *Espacio abierto*, 18(1), 125-153.
- Pérez-Gañán, R. (2020). Metabolismo agrario: una herramienta de análisis de las transiciones, las transformaciones territoriales y el espacio social argentino. En *La ruralidad en tensión*. Buenos Aires: Teseo. <https://www.teseopress.com/ruralidad/chapter/metabolismo-agrario-una-herramienta-de-analisis-de-las-transiciones-las-transformaciones-territoriales-y-el-espacio-social-argentino/>
- Slutzky, D. (2005). Los conflictos por la tierra en un área de expansión agropecuaria del NOA. La situación de los pequeños productores y los pueblos originarios. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, (23) 15-32.
- Sosa Varrotti, A. P. (2020). Siembra directa (SD) (Argentina, 1940-2020). En J. Muzlera & A. Salomón (Eds.), *Diccionario del agro iberoamericano* (pp. 1081-1092). Buenos Aires: Teseo-Press. <https://www.teseopress.com/diccionarioagro/>
- Teubal, M. (2008). Soja y agronegocios en la Argentina: la crisis del modelo. *Laboratorio*, 10(22), 5-7.
- Tort, M. I., & Román, M. (2005). Explotaciones familiares: diversidad de conceptos y criterios operativos. En *Productores familiares pampeanos, hacia la comprensión de similitudes y diferencias zonales* (pp. 35-66). Buenos Aires: Astralib Cooperativa.
- Urcola, H., Arnauld de Sartre, X., Veiga, I., Elverdin, J., & Albaladejo, Ch. (2015). Land tenancy, soybean, actors and transformations in the pampas: A district balance. *Journal of Rural Studies*, (39), 32-40. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2015.03.001>
- Urcola, M. (2012). Orientación vocacional universitaria de los hijos e hijas de productores agropecuarios en el sur de Santa Fe. *Estudios Rurales*, 1(2), 65-101.
- Valenzuela, C. (2014). Implicancias del avance de la “frontera” agropecuaria en el Nordeste Argentino en las últimas dos décadas. *Estudios Socioterritoriales*, 2(16), 95-109.
- van Zwanenberg, P., & Arza, V. (2014). Innovación informal: los pequeños productores de algodón del Chaco Argentino desde la difusión de los cultivos transgénicos. En *Sujetos sociales del agro argentino*. Rosario: Prohistoria.

- Villulla, J. M. (2021). *Las cosechas son ajenas: historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Buenos Aires: Editorial Cienflores.
- Villulla, J. M., & Fernández, D. (2016). *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agropecuario pampeano*. Buenos Aires: UBA.
- Yin, R. (1989). *Case study research: Design and methods, applied social research methods series*. Newbury Park: SAGE.
- Zarrilli, A. (2016). Ambiente, producción y mercado. El impacto transformador en una economía periférica, el Gran Chaco Argentino en el siglo xx. *Areas*, (35), 121-139.