

Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino

CARLA GRAS*

Y VALERIA HERNÁNDEZ**

Resumen: Este artículo aborda las transformaciones del paisaje social rural argentino como resultado del cambio de modelo productivo de la década de los noventa. A partir del análisis de historias de vida de productores que comparten una posición de origen similar (la pertenencia a las franjas de familiares capitalizados), reflexionamos sobre algunos rasgos materiales y simbólicos centrales de los procesos ligados a dichas transformaciones: el rol del conocimiento, la relación con la tierra, y los vínculos familia-explotación.

Abstract: This article deals with the transformations expressed in the Argentinian rural social landscape as a result of the change of the productive model in the 90's. Taking as a point of departure the producers' life stories who share a similar origin position—to belong to capitalized relatives segments, we reflect on some key material and symbolic features in the processes linked to such transformations: the role played by knowledge, the relationship with the land as well as the family-exploitation bonds.

Palabras clave: estructura agraria; innovación tecnológica; empresarios familiares; productores familiares; perfiles identitarios.

Key words: agrarian structure; technological innovation; family-related entrepreneurs; family-related producers; identity profiles.

Durante la década de los noventa, la Argentina consolidó el proceso de liberalización político y económico iniciado con el gobierno militar en 1976. El conjunto de sus instituciones se vieron remodeladas, y sus consecuencias se hicieron sentir en todos los niveles y esferas de intervención social. En el sector agropecuario, se eliminaron casi todos

* Doctora en Sociología de la Universidad de Buenos Aires; Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (Conicet). Universidad de “General Sarmiento” (UNGS) [Cramer 2240, 1º Piso/1428, Buenos Aires, Argentina. Número de teléfono y de fax: (5411) 4469-7506. Correo electrónico: <blason@arnet.com.ar>; <sgras@ungs.edu.ar>.

** Doctora en Antropología de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales (Francia). Investigadora del Institut pour le Recherche et le Développement (IRD), Francia. Esmeralda 2043/1602, Buenos Aires, Argentina. Correos electrónicos: <hernande@bondy.ird.fr>; <hernandez.vale@yahoo.com>.

los impuestos a las exportaciones (lo cual favoreció la producción orientada al mercado internacional), los aranceles a la importación de bienes de capital (lo que impulsó la renovación del parque de maquinarias) y una serie de organismos públicos reguladores del sector que habían permitido la coexistencia de actores económica y socialmente heterogéneos. La competencia intrasectorial adquirió entonces una nueva lógica, donde el peso de las reglas del mercado internacional resultó determinante. Por otro lado, el Estado se retiró del mercado financiero; asimismo, dejó a los sectores más frágiles sin créditos *blandos* y —como único recurso— el mercado de capital privado: bancos, cooperativas.

Tales cambios fueron acompañados por otros de tipo tecnológico, ligados fundamentalmente a dos factores: tanto la introducción de cultivos transgénicos como la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación como instrumento de una *agricultura de precisión* (los sistemas de GPS, internet y otros). La biotecnología moderna entra en el paisaje rural argentino en 1996, de la mano de la soja resistente al glifosato (soja RR de Monsanto, comercializada inicialmente por la semillera Nidera). En ese momento, buena parte de los pequeños y medianos agricultores se encontraban fuertemente endeudados y con una oferta crediticia escasa. La estrategia de las semilleras fue financiar la compra del *paquete* (soja RG/glifosato). Por un lado, ello facilitó el acceso de los productores a estas tecnologías; por el otro, trajo consigo una dependencia cada vez mayor respecto de dichos proveedores (Hernández, 2007).

Al modificar los umbrales tecnológicos mínimos para permanecer en la producción, el nuevo modelo impulsó la intensificación en el uso del capital en los procesos productivos. Ello —sumado a la apertura externa, con la consecuente exposición de los productores a las oscilaciones en los precios internacionales y a las transformaciones en los precios relativos— reorganizó la estructura de costos de las explotaciones agropecuarias y llevó a la configuración de nuevas escalas de rentabilidad. Así, durante toda la década se observaría un incremento sostenido del tamaño mínimo para una explotación rentable. Estos cambios repercutirían sobre la estructura agraria: entre 1988 y 2002 la cantidad total de unidades productivas pasó de 421 mil a 331 mil, lo cual significa una disminución de alrededor de 88 mil explotaciones, que en términos relativos alcanza 21%. Conjuntamente, el tamaño promedio de las mismas aumentó 25%, para alcanzar 587 hectáreas en 2002.

El panorama general del campo argentino presenta, así, procesos propios del capitalismo contemporáneo,¹ que acarrearón el fortalecimiento del gran capital y el empobrecimiento de campesinos y trabajadores rurales. No obstante, como señalara Murmis (1998) —en un artículo que tempranamente conceptualizaba las transformaciones ligadas a la globalización capitalista—, junto con el proceso de concentración coexisten otros movimientos. Por un lado, la producción de cortes entre quienes logran mantener un ritmo de cambio y quienes no; tal movimiento entraña una mayor diversidad vertical, lo cual profundiza la clásica heterogeneidad del agro argentino. Por el otro, la existencia de constantes movimientos de diferenciación social que traen consigo la ampliación de la diversidad dentro de capas anteriormente homogéneas. En definitiva, una concentración que acentúa la diversidad vertical y la *heterogeneización* dentro de cada categoría social.

La consideración de estos tres movimientos constituye un soporte teórico básico para nuestro análisis. Los casos etnográficos que presentamos pertenecen a un sector de productores anteriormente incluido en los procesos de modernización capitalista y que habían participado de la modernización tecnológica operada en las décadas de los setenta y los ochenta. Nos referimos a los productores familiares capitalizados, cuya presencia caracterizó el desarrollo agrario de la Argentina en la rica región pampeana, pero también en las llamadas *áreas extrapampeanas*.² El rasgo característico de dichos sujetos ha sido la presencia de la familia en la gestión de la unidad agropecuaria, la propiedad de la tierra, y la interconexión entre acumulación de capital y bienestar familiar.

Entre tales productores se verifica un fuerte proceso de heterogeneización que trajo consigo la ampliación de la diversidad en relación con los niveles de mecanización y de incorporación de trabajo asalariado, el grado de compromiso de la familia con las tareas de la explotación (entre el trabajo físico y el de gestión), la expansión de superficie, el acceso a

¹ *Concentración de la producción* (fenómeno que no fue seguido en la misma proporción por una concentración de la propiedad de la tierra); *expansión de la frontera agrícola*; *tercerización de servicios* y *transnacionalización de la oferta de insumos y maquinarias*; y, finalmente, *resignificación del mapa institucional* (roles y representación de las asociaciones tradicionales y aparición de otras).

² Referencias sobre este tipo de productores en las zonas cañeras y tabacaleras del noroeste argentino pueden consultarse en Giarracca y Aparicio (1992); Aparicio y Gras (1995) y Gras (2005).

insumos o financiamiento.³ Y más importante: en ellos se puede observar la medida en que la heterogeneización culmina en la expulsión de productores. En este sentido, en el presente artículo nos centraremos en productores que habiendo compartido una posición de origen similar (la pertenencia a las franjas de productores familiares capitalizados), recorrieron trayectorias sociales divergentes, cuyos *puntos de llegada* los ubican en categorías sociales diferentes; ellas mismas manifestaciones de aquel proceso de diferenciación social al que hicimos referencia. Así, consideraremos tanto los perfiles que se dinamizaron como los que se vieron debilitados, incluso excluidos por las nuevas coordenadas productivas, situaciones contrastantes que nos permitirán rastrear trazos centrales de los procesos de descomposición y recomposición de la producción familiar capitalizada en el agro argentino. Como veremos, la relación entre la familia, la organización-gestión de la unidad productiva y la propiedad de la tierra se transforma de variadas maneras, proceso que no puede ser analizado como mero reflejo de las tendencias estructurales. Al contrario, para comprenderlo en toda su complejidad resulta fundamental restituir el protagonismo de los sujetos, así como estudiar sus lógicas de acción y sus consecuencias materiales y simbólicas en la constitución de categorías diferenciales. La propia autodefinición de los sujetos: unos como *empresarios familiares*, otros como *chacareros*⁴ o *productores familiares*, son en sí mismos indicativos del proceso que han atravesado y de las consecuencias que han acarreado en la producción de identidades.

Nuestro material de análisis serán las historias de vida registradas durante dos trabajos de campo realizados en las provincias de Entre Ríos y Santa Fe, entre 2005 y 2006. La primera integra un área históricamente marginal de la región pampeana; la segunda se halla en el núcleo agrícola de dicha región, tempranamente integrada al mercado capitalista mundial. Si bien el valor y la productividad de las tierras en Santa Fe es muy superior al de Entre Ríos,⁵ a partir de la adopción del nuevo paquete

³ Véase Murmis (1998).

⁴ El término *chacarero* remite al proceso histórico de conformación de la agricultura familiar en la región pampeana argentina, signado por las luchas por el acceso a la tierra, que tienen un punto de inflexión con el llamado Grito de Alcorta en 1912. Aquella huelga agraria señala el pasaje de la identidad de *arrendatario* a la de *chacarero* (Bidaseca, 2005). Desde entonces, esa categoría identificó a los pequeños y medianos propietarios familiares que basaban su organización productiva en el trabajo de la familia.

⁵ Ambas provincias están ubicadas en zonas con diferencias agroecológicas; ello determina que los rendimientos por hectárea en el sur de Santa Fe sean significativamente superiores que en Entre Ríos. En consecuencia, el valor de mercado de las tierras

tecnológico el perfil productivo entrerriano se ha visto profundamente afectado: de ser una provincia tradicionalmente ganadera, es hoy un ejemplo del proceso de *agriculturización* del país.

Focalizando así nuestra atención —por un lado— en los actores que se apropiaron con éxito del nuevo modelo de explotación agropecuaria, y —por el otro— en quienes se vieron desplazados de la actividad, nos proponemos reflexionar sobre ciertos rasgos que comienzan a ser evocados de manera recurrente por los entrevistados como *singularidades* de una determinada identidad social, rasgos que dan lugar a la dinámica *ellos/nosotros*, lo cual muestra la presencia de un proceso de reformulación del mapa simbólico rural. Con el objetivo de dar cuenta de este proceso de producción de alteridades, presentaremos, en primer lugar, a quienes se reconocen como *empresarios* y subrayan la evolución de su propio *métier* y del sector agropecuario hacia un nuevo tipo de concepción de *lo rural*. Se trata de un grupo de productores entrerrianos que han logrado consolidar el pasaje de la *explotación familiar* a una *empresa exitosa*.

En el segundo apartado, recurriremos a las trayectorias de quienes vendieron sus campos en los años noventa como consecuencia de una situación de crisis que no pudo ser superada. Observaremos los procesos generados en las unidades familiares que hicieron frente a las mayores dificultades para insertarse en la expansión agrícola reciente, y cómo en ese proceso significan sus modos de practicar la actividad agropecuaria. La estrategia metodológica que utilizamos consiste en contrastar modos de apropiación de los distintos elementos que componen el nuevo modelo socioproductivo, lo cual no supone proponer un análisis comparativo entre quienes *ganaron/perdieron*, sino que intenta subrayar las disposiciones subjetivas y objetivas (así como sus interrelaciones) que habrían operado positiva o negativamente en el proceso de apropiación de dicho modelo. Construiremos así una suerte de diálogo imaginario entre estos actores, en el que unos y otros expondrán —mediante sus trayectorias— los dispositivos materiales y simbólicos con los que hicieron frente al cambio de modelo.

Concluiremos con algunos conceptos en torno al horizonte de acción en el que se sitúan (o aspiran a situarse) los distintos perfiles identificados, el estatus otorgado al conocimiento como factor fundamental para la gestión de la explotación, las formas de construir su autonomía respecto

en una y otra provincia difiere sustancialmente. De allí que la escala de las explotaciones en uno y otro caso no pueda ser comparada sin tener en cuenta tales elementos.

de los sistemas autorregulados (lo político, económico, y otros), las redes de relaciones en las que se inscriben (familiares, asociativas. . .), así como la condición de *testigos* que poseen todos ellos al experimentar de modo directo el reemplazo de un modelo socioproductivo por otro.

I. EL MANEJO MODERNO DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA: HACIA UN PERFIL EMPRESARIAL

En Entre Ríos seguimos la actividad del Grupo Cristóbal, constituido por ocho miembros permanentes más una decena de invitados que se reúnen mensualmente para compartir información, conocimientos y experiencias en la gestión de sus respectivas explotaciones (entre 500 y 2 600 hectáreas). La economía familiar de estos productores depende —en porcentajes variables— de la renta agropecuaria y —en todos los casos— diversifican su actividad económica.

Todos nuestros interlocutores son varones, responsables de la gestión de las explotaciones (sean familiares o personales); tienen entre 55 y 65 años; y corresponden a la tercera o cuarta generación de productores. De las entrevistas individuales surge la referencia más o menos explícita a un pasado *chacarero*, y mencionan una figura promotora (generalmente un abuelo italiano), quien *de la nada* logró construir un patrimonio, *el campo*. Dicho patrimonio no se reduce a su sola dimensión económica; por medio de la tierra, el individuo logra inscribirse en la dinámica familiar: *el campo* se recibe de —y se entrega a— un pariente. No se trata de un mero espacio productivo: constituye también un lugar de construcción simbólica colectiva e individual. Por todo ello, estamos frente a un patrimonio económico, social y afectivo esencial que cristaliza la pertenencia a un linaje. Es un capital que entraña diferentes dimensiones, cuya articulación está ligada de manera directa en las estrategias socio-productivas elaboradas por estos productores.

Al mismo tiempo —y a pesar de lo paradójico que pueda parecer a primera vista—, la mayoría de nuestros interlocutores elige iniciar su relato mostrando sus credenciales profesionales y no tanto su adscripción parental. Así, la trayectoria comienza situando al protagonista en un universo social amplio; además, informa acerca del modo como fue construyendo su formación actual. Se establece entonces una dialéctica particular entre —por un lado— la pertenencia familiar y —por otro— la voluntad de demarcarse en tanto individuo con su profesión; a la

imagen *tradicional* del grupo familiar opone su propia identidad *moderna*, que expone como portadora de *saberes nuevos*. Retomaremos en nuestro análisis tal ambivalencia entre ruptura con lo viejo y construcción de una continuidad simbólica, bajo la idea de *generación testigo*.

II. TEMPORALIDAD Y ESPACIOS DE ACCIÓN

El ritmo cotidiano de estos productores se organiza —en parte— en función del calendario agrícola-ganadero. La mayoría es capaz de programar dos ciclos anuales con antelación, así como incorporar el conocimiento científico para realizar una previsión eficaz. La adopción de la siembra directa (SD) y del paquete biotecnológico a ella relacionado no sólo permitió que campos ganaderos se transformaran en agrícolas, sino que además posibilitó el doble cultivo pues permitió el control más ajustado de los periodos de siembra. Por otra parte, la agenda de actividades también incorpora variables novedosas. Un tiempo considerable se dedica a eventos de formación/información de diverso tipo (ferias agropecuarias, seminarios de capacitación, congresos), mediante los cuales esperan obtener *saberes certificados*, *inputs* preciosos para la organización de su trabajo. Así —además de la experiencia y de los saberes heredados—, la capacidad de previsión que hoy detentan estos productores se nutre de la información y de los sistemas expertos a los que procuran acceder en sus recorridos por los sitios de circulación del conocimiento.

También es de subrayar la presencia cotidiana de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (NTIC), tanto en su versión *instrumento de gestión* (programas de informática para llevar adelante la contabilidad, el control del *stock*, el seguimiento de la utilización de agroquímicos, fertilizantes, y otros) como en su faceta interactiva y productora de información (internet, correo electrónico, red, y así por el estilo).

En síntesis, *el campo* (la explotación) es sólo uno de los múltiples ámbitos en los que ellos participan; para algunos, incluso ni siquiera es el referente principal. Se trata de productores cuyo dinamismo e interés por el conocimiento científico y técnico es notable. A la imagen más bien tradicional del agricultor —cuyo saber deriva de su relación práctica con la Naturaleza—, viene a yuxtaponerse una segunda: la del experto, preocupado por actualizar sus conocimientos sobre el agro por todos los medios a su alcance.

En este plano, las asociaciones técnicas desempeñan un rol fundamental, desplazando a otras centradas en la acción sindical o corporativa. Tal es el caso de la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid), la cual pasaría de ser en los años ochenta una pequeña asociación que promocionaba la siembra directa, a un referente ideológico a finales de los noventa.⁶

Los miembros del Grupo Cristóbal valorizan particularmente el aporte en conocimientos técnicos, agronómicos y de gestión brindado por este tipo de asociaciones, aspecto que resulta de capital importancia para la caracterización del perfil identitario al que aspiran: de *empresarios rurales innovadores*. Este modelo (promovido fundamentalmente por Aapresid) supone una plasticidad comercial que —sumada al manejo de los *saberes expertos* aplicados a la producción— permite una apropiación *ultramoderna* de los diversos recursos (materiales, cognitivos, naturales, humanos) y lleva a maximizar la relación costos/beneficios, lo cual hace *viable* en términos del mercado una determinada explotación. Dicha capacidad de gestionar factores de diverso orden, cuenta como uno de los elementos importantes del cambio socio-productivo que se dio en los años noventa. Que esta gestión sea eficaz pasa —fundamentalmente— por incorporar un nuevo marco interpretativo que anuda diferentemente factores que ya estaban presentes y otros que hacen su entrada al sector de la mano de las biotecnologías y de las NTIC. Por ejemplo, ese nuevo marco interpretativo supone saber *hacer números*, saber que los números *dicen* cosas y que es necesario *escucharlos*.

Tomemos ahora la trayectoria de dos integrantes del Grupo Cristóbal (Sebastián y Cacho), mediante la cual podremos dimensionar prácticas relacionadas con el nuevo modelo.

III. FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y POLIVALENCIA COGNITIVA

Sebastián (61 años) comenzó su presentación personal situándose en un dispositivo de trayectoria profesional: “Yo comienzo en el 69, cuando voy a Córdoba a estudiar agronomía”. Dado que con su título de técnico agrónomo le bastaba para su proyecto laboral (entrar a trabajar en la explotación familiar), decidió finalizar su carrera antes de recibirse de

⁶ Aapresid fue la primera organización del sector que promovió sin ambages los cultivos transgénicos; representa los intereses de un sector no menor de productores, semilleras nacionales e internacionales y empresas de agroquímicos.

ingeniero (dos años más de estudio). No obstante, Sebastián sólo *duró* un año como empleado en la sociedad de familia pues sus tíos paternos (los *administradores*) eran “gente de campo por tradición y por historia”, que tenían su propia concepción acerca de cómo debía administrarse la explotación, y no había cabida para las ideas que pudiera aportar la nueva generación, dotada de formaciones profesionales.

Así las cosas, Sebastián optó por la vía comercial, mientras esperaba que le llegara el turno de recibir, administrar y hacer perdurar “la herencia familiar”. Junto con un amigo, abrió una *agronomía*⁷ en el pueblo más cercano al campo familiar. Ello no impidió que aliado a un primo (hijo de uno de los tíos administradores) fueran insistiendo frente a sus respectivos padres para que la sociedad de familia se disolviera y se repartiera, a cada rama, la parte que le tocaba de la tierra acumulada originalmente por el abuelo común. En 1978 lo consiguieron, y Sebastián se hizo cargo (a los 33 años) de la herencia de su grupo familiar (actualmente compuesto por él, dos hermanos, una hermana y su madre). Pasa a administrar 600 cabezas de ganado, 550 hectáreas en donde funciona un tambo. Asimismo, arrienda otras 200 hectáreas de “regular calidad” a unos colonos de la zona.

A partir de 1978, no sólo llevó adelante la administración del campo, sino que continuó con la agronomía, ahora como único patrón. Un año más tarde, abrió una segunda agronomía y dejó la otra al cuidado de un empleado. De allí en más, la articulación entre la actividad productiva primaria y la comercial irá puliéndose, hasta instalar una dinámica de complementación bien aceptada. En la primera etapa hubo que rearmar la infraestructura del campo, lo cual consumió todas las ganancias obtenidas con la explotación. La veta comercial fue entonces central para la subsistencia familiar. Luego, a partir de los años noventa, la relación se invirtió: el campo empezó a rendir un *usufructo* relativamente más importante que la agronomía, lo cual llevó a Sebastián a dedicarse cada vez más a la producción agropecuaria. Sostener en el tiempo ambas actividades de manera exitosa no es dato menor, pues supone una polivalencia cognitiva por parte del agente. Sebastián ha logrado —en efecto— superar los “periodos de crisis”, que son casi un *continuum*, sin que ninguno de los dos *negocios* quedara en el camino:

⁷ Suerte de negocio de ramos generales para el sector agropecuario (venta de agroquímicos, semillas, herramientas).

Cuando empezó ese problema de la “bendita crisis” [fundamentalmente, desde 1998 hasta el quiebre de 2001], los bancos empezaron a cerrar las puertas al productor agropecuario [...] [no hubo más] crédito [...] porque pasó a ser gente “no confiable”, gente “despreciable” dentro del banco [...]. [Entonces], ¿quién financió todo eso? Las multinacionales. ¿A través de quién? De las cooperativas, de las agronomías, de los acopios. Entonces nosotros pasamos a ser los bancos del sector agropecuario.

Frente a esta reacomodación de roles, Sebastián decidió cambiar su perfil comercial pues ello le permitía conservar su autonomía respecto de las multinacionales:

ENTREVISTADORA: *Entonces, ¿usted no tiene contratos de distribución con las multinacionales?*

SEBASTIÁN: No, con las multinacionales no. Sí tengo la distribución de otras empresas nacionales, más chicas, que me vinieron a ver y ¿cuál es la condición? La condición es que si usted viene a verme a mí, es porque cree en mí y yo creo en usted. Entonces acá no hay ningún tipo de aval de por medio ni ningún tipo de garantías ni nada por el estilo: [...] si ustedes confían en eso [entonces sí] [...].

La complementariedad entre ambas actividades no viene dada solamente por la alternancia en la función de sostén que acabamos de subrayar: también se construye en torno a las redes sociales que cada una de ellas entraña, lo cual da cuenta de la *flexibilidad social* necesaria para integrarlas, pues cada tipo de red supone modos de comunicación específicos. En tanto *productor agropecuario*, forma parte de la cooperadora del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA),⁸ integra el Grupo Cristóbal y accede a la información-conocimiento que circula en los ámbitos del sector (seminarios del INTA, de Aapresid, y de otros). En tanto *comerciante*, participa en la dirección de la Bolsa de Cereales de Entre Ríos; ello habla de una posición relativamente reconocida en el ámbito local.

Tal pluralidad de inserciones le ha permitido cultivar un contacto cotidiano con actores que intervienen localmente en el juego del mercado: la oferta y la demanda. Obtuvo así beneficios indiscutibles. Por ejemplo, sus compañeros del Grupo Cristóbal no sólo le permiten enriquecer la información, conocimiento, experiencia, para mejorar su gestión de la explotación familiar sino que, además, le permiten tener una

⁸ Una suerte de fundación que permite coleccionar fondos para el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

llegada directa a los *oferentes* de semillas en el mercado local. Así explica que, entre su propia producción y la que le venden estos productores, tiene garantizado el abastecimiento de su agronomía en todo lo que se refiere a semillas: trigo, soja, maíz, lino, forrajas. Sebastián resume esta situación de intercambio con una frase: “Todos me deben, les debo, nos debemos [...]”. Así, mantiene las relaciones mercantiles dentro de un marco de interconocimiento personal, en donde la *confianza* sigue siendo un factor que crea lazos sociales; incluso constituye una base para transacciones comerciales exitosas a escala local. Esta capacidad de negociación que se puede permitir Sebastián en el ámbito de su agronomía no está desconectada de su otra actividad: la gestión agropecuaria; se verifica nuevamente la complementariedad del sistema integral que fue construyendo, basado en la flexibilidad social y la polivalencia cognitiva. Se hace frente a las crisis de otro modo cuando los distintos rubros se hallan interconectados bajo una gestión empresarial que los asocia mutuamente como reaseguro.

En la actualidad, Sebastián evalúa su recorrido con un prisma resueltamente optimista: ha recibido un bien de su padre que no sólo ha sabido conservar, sino que ha logrado articular con eficacia un circuito comercial más amplio. No obstante, tal unidad sistémica está compuesta por elementos que Sebastián significa de modo diferencial: si la agronomía es *suya*, el campo es un patrimonio familiar, cuya posesión individual es transitoria. Si bien ambas contribuyen a la reproducción material de la unidad doméstica, sólo *el campo* tiene una función de reproducción simbólica de la familia en sentido amplio (ascendentes y descendientes), lo cual asegura el eslabonamiento temporal entre generaciones: “[...] el campo es de mi hijo; y así como yo lo recibí, se lo tengo que dar a mi hijo; y espero que mis hijos también hagan lo mismo. Con la prioridad que no debe faltarle a mis hermanos el arriendo”.

Este estatus simbólico diferencial que atribuye a cada ámbito económico (el campo/la agronomía) también repercute en la organización familiar del trabajo: su hijo no ha sido incorporado a la agronomía (creación individual de Sebastián), sino que secunda a su padre en la conducción de la explotación como un modo de garantizar la continuidad familiar del patrimonio heredado. Así, padre e hijo, más un encargado y un peón, llevan adelante la explotación. Se corrobora aquí nuevamente la imbricación de dimensiones que contiene y estructura este espacio-objeto particular que es *el campo*: en él se realiza no sólo la capacidad de gerenciamiento, el conocimiento del medio agropecuario y la formación

individual recibida (agronomo, veterinario, y de otro tipo), sino que también se pone en juego la competencia/solidaridad intergeneracional; en ello queda íntima y afectivamente comprometida la propia subjetividad: “[...] si mi abuelo y mi padre lo lograron, yo debo lograrlo; así como también mis hijos y sus hijos”.

En suma, por ser la administración del campo objetiva y subjetivamente comprometedora para nuestros interlocutores, no debe extrañar el hincapié puesto por ellos durante las entrevistas en la problemática de *la gestión*. Sólo reconociendo la presencia de esta doble dimensión resulta posible dar sentido a las largas meditaciones sobre las inversiones necesarias para mejorar la explotación, garantizar su rentabilidad, conservar la empresa familiar, distribuyendo equitativamente las ganancias. Podemos volver, por ejemplo, sobre la importancia acordada a la siembra directa: al incorporar esta técnica, logran una simplificación sustancial del manejo financiero y productivo del campo, con lo que —al mismo tiempo— dan continuidad al compromiso subjetivo implicado en estos factores; queda así asegurada la reproducción simbólica tanto de la identidad familiar como la personal.

IV. PARADIGMA DEL *EMPOWERMENT*: UN NUEVO *SELF-MADE MAN*

Cacho (60 años, casado, tres hijos) es el único del Grupo Cristóbal que comienza su presentación personal inscribiéndose en una línea familiar: “Nosotros somos familia de campo”; quizá porque sus credenciales profesionales son frágiles o atípicas. En efecto, a los 15 años decidió abandonar sus estudios secundarios y emplearse en una cooperativa agropecuaria. Estamos pues frente al único miembro del Grupo que no ha completado su formación escolar y —como veremos— esta característica jugará a lo largo de todo su relato. Subrayará, por ejemplo, que sus capacidades y habilidades las ha aprendido “en la universidad de la calle y de la vida”; o, al compararse con sus colegas, dirá que debió “suplir muchas cosas con esfuerzo” personal, haciendo alusión a los saberes ausentes por la falta de estudios formales.

Luego de este inicio familiar, se concentrará en explicar su “carrera en la cooperativa”, donde ocupará sucesivamente todos los puestos: desde cadete hasta subgerente. A los 45 años, ya tenía detrás de sí una importantísima experiencia en casi todos los rubros que debe manejar un administrador *moderno* en una explotación agrícola. En ese momento,

su suegro decidió transmitir en vida la herencia a sus hijos. Siguiendo el ejemplo, su propio padre hizo lo mismo. De resultas, Cacho se inició como productor trabajando 573 hectáreas de su esposa (en Entre Ríos) y 650 hectáreas heredadas junto con su hermano (en Córdoba).

Una vez recibida la herencia y renunciado a la cooperativa, no le fue difícil adaptarse al nuevo *métier*. Durante los ocho primeros años, conservaron la residencia familiar en la provincia de Córdoba; luego —para concentrar sus esfuerzos— delegó en su hermano la administración del campo cordobés, radicó definitivamente en Entre Ríos —con su esposa y sus tres hijos— y se dedicó exclusivamente a dicha explotación. Al primer cúmulo de tierras heredadas (573 hectáreas), Cacho sumó otras 350 compradas entre 1989 y 1997, más 1 400 que tomó en alquiler; total: unas 2 323 hectáreas bajo su gestión. Al contar cómo operó este proceso, la adopción de la siembra directa aparece como el *hito* explicativo:

En 1988 [...] empezamos a sembrar 100 hectáreas [el resto era ganadería]. Y cuando vino la siembra directa, hubo una explosión que —como me pasó a mí— le pasó a casi todos los productores. Empezamos a sembrar cada vez más. [...] pero yo tenía la experiencia de la cooperativa: mucha gente [...] por querer agrandarse dejaba de ser eficiente en su campo. Vos tenés que agrandarte a medida de que las cosechadoras que tenés te sirvan: que no tengas que salir a comprarlas, que no tengas que ir a comprar tractores. [...] Cuando ya estás en deficiencia, me parece que habría que parar. Y nosotros creo que estamos ahí [...].

El equilibrio (entre inversión y eficiencia) al que alude Cacho no es fácil de lograr ni está presente en todos los productores agropecuarios. La capacidad de anticipación sobre la que reflexiona es un rasgo específico del nuevo perfil socio-productivo que dichos actores encarnan y que, además, reivindicán como parte del perfil identitario *moderno e innovador*, diferenciándose así de otros productores más tradicionales. Nos referimos a la importancia que otorgan a los *números* o —de un modo más general— a la gestión. Por ejemplo, cuando Sebastián nos explicó —durante una de las reuniones mensuales del grupo— cómo se evaluaba la oportunidad (o no) de invertir en infraestructura, nos comunicó una serie de criterios compartidos por todos sus colegas:

[...] *hacer por administración* es una expresión que usamos en el sector agropecuario y significa que vos tenés un costo por administración y otro por terceros. Entonces, ¿cómo manejamos la gestión? La gestión hace que a la

maquinaria agrícola [vos la tomás] como si fuera contratada, de tercero; eso te permite saber si tu maquinaria agrícola es rentable o no, si económicamente te conviene tenerla o contratarla. Por supuesto, eso en los números fríos. Ahora, si lo llevas a la parte productiva en sí, tenés que tener en cuenta el momento oportuno de uso y disponibilidad de la máquina. Por ejemplo: ¿por qué no tengo trilladora? Porque si yo la llevo a la parte numérica, me da negativa; me dice que me conviene contratarla y no tenerla yo, en mi campo. [...] Eso es otra cosa que te muestra la gestión [...]: los números dicen que no puedo tener camión propio [para transportar la producción] y, entonces, se contrata.

Para estos productores, los números *hablan*; y ellos deben estar atentos para poder descifrar el mensaje, interpretarlo correctamente para asegurar un *buen manejo*, una gestión empresarial *correcta*. Entonces, la gestión, los *números* y la siembra directa (SD) aparecen en estos relatos como marcadores de una particularidad, la que los diferencia de otros productores: la introducción del conocimiento tecnocientífico y relacional para lograr un manejo racional y eficiente de los campos.

Si bien todos los miembros del Grupo Cristóbal convocan a la SD para explicar el *cambio* del perfil productivo de su explotación, quizá sea Cacho quien ilustre de manera más radical el rol detonador otorgado. En su caso, el relato adopta el tono de una saga, donde la lucha por sostener la SD lo enfrenta al saber oficial y legítimo (representado por los universitarios y científicos), mostrando una vez más que no todo pasa por los *estudios formales*:

Y el tema de la Directa —que es un tema bastante puntual y lógicamente es un desafío grande— porque prácticamente nosotros [él y su hijo Juan] teníamos la Facultad y el INTA de Paraná en contra. [Nos decían] que eso no andaba y —en el caso nuestro— por más que yo tuviera alguna experiencia de mis amigos de que eso andaba, si yo me fundía [...], ¡me fundía! [...] Mario, un amigo nuestro, había escuchado en Estados Unidos a un chileno que hablaba de la Siembra Directa, un enloquecido del sistema. [...] Ahí se hizo una reunión; habremos ido 30 o 35 personas, de los cuales los cinco o seis pioneros de la SD estaban en esa reunión.

Cacho se posiciona como un pionero de la SD en un medio hostil. Su combate por defender esta técnica ante los otros productores y los colegas universitarios será —al mismo tiempo— el que le permitirá encontrar su propio lugar en el escenario social. Al integrar la asociación que promueve la SD: Aapresid, Cacho se convierte en un productor con perfil de

innovador, identificado con la ciencia y la técnica; aunque su diploma más alto certifique estudios primarios. Como miembro del Consejo Directivo y primer presidente de la regional Paraná de dicha Asociación, pasa a ocupar un papel importante en el medio local: participa en conferencias y seminarios, tanto en ámbitos académicos como productivos. Así, adoptar la SD significó integrar una red social y económica no menor, cuyas repercusiones tanto materiales como simbólicas en su vida cotidiana serán considerables.

En su presentación personal, este rasgo de *innovador* aparece regularmente. Dicho perfil de innovador viene relacionado con el de empresario, tal como se promociona desde su asociación de pertenencia: Aapresid. En su relato, además de hacer jugar factores agropecuarios, expresa la necesidad de articularlos tanto con los derivados de la lógica financiero-mercantil como con la observación de los comportamientos de la competencia (supervisar los sucesivos cambios de los competidores para estar siempre en una posición de ventaja comparativa).

Sin embargo, cuando utiliza una categoría para definirse a sí mismo, no apela a la de *empresario rural* ni habla de *empresa familiar*, sino que se describe como un *productor agropecuario*. La figura promocionada por Aapresid de la *empresa rural innovadora* supera la tradicional empresa *familiar*, pues el nuevo modelo productivo incorpora en la administración las relaciones salariales, la tercerización y la contratación de servicios.

Para Cacho —como para sus colegas del Grupo Cristóbal—, el modelo propuesto por Aapresid constituye —en ese sentido— un horizonte al cual tienden, más que una realidad definitivamente instalada en su presente. La figura de empresario innovador tiene la función —digamos— de *alter ego*: un ejemplo para emularse. Esta posición de *aspirantes* se relaciona con el carácter de *generación testigo* que comparten tanto los productores entrerrianos como los santafecinos, que veremos en breve: todos están haciendo la experiencia de reemplazar el modelo productivo tipificado como *agricultura familiar* por el que hemos calificado de *nuevo modelo empresarial innovador*, relacionado —por una parte— con las transformaciones macro-económicas y —por la otra— con el cambio que trajeron consigo las biotecnologías y las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. Para unos, tal experiencia supuso una promoción hacia la franja social superior; para otros, significó perder su condición de propietarios y su inscripción como productores agropecuarios.

Como cierre de su presentación, Cacho se expone sobre el modo de gestión que utiliza actualmente en su campo. Su estrategia *empresarial*

muestra cómo se combinan diversos elementos ya observados: articulación con otras actividades; inversión en infraestructura; alquiler de tierras; prestación/contratación de servicios. En su caso, no ha desarrollado en paralelo una actividad comercial (como Sebastián) o profesional (tipo consultor o administrador de campos ajenos), sino que ha optado por fortalecer su posición mediante la ampliación de la escala productiva. Cacho trabaja más, proporcionalmente, sobre tierra alquilada (1 400 hectáreas) que propia (900 hectáreas), poniendo en práctica el nuevo modelo promovido por Aapresid (Hernández, 2007). Para llevar adelante dicha estrategia, Cacho ha ido modernizando su parque automotor, su estructura edilicia, su sistema informático de gestión. Actualmente posee tres tractores, dos sembradoras, una cosechadora, una fumigadora, dos camiones, una embolsadora y varios lugares de almacenamiento (silos y otros). También dispone (desde 2002) del sistema de control por GPS y (desde 2000) de una antena parabólica que le permite tener conexión a internet propia y una instalación de tres computadoras en red: la suya, la de su hijo y la de su nuera (esposa del otro hijo, quien es la contadora de la empresa). Con este dispositivo técnico e informático, ha logrado organizar no sólo su propia producción sino que, además, puede prestar servicios a terceros.

En fin, notemos que Cacho ha invertido parte de la ganancia obtenida en su explotación en los dos emprendimientos biotecnológicos que promueve Aapresid: Bioceres SA e Indear. Al igual que otro miembro del Grupo Cristóbal, se ha convertido en *accionario* de estas empresas, cuyo objetivo es lograr patentar productos biotecnológicos para el mercado agrícola regional. Los argumentos para explicar la decisión de *invertir* 15 mil dólares (entre ambos proyectos) son los mismos para ambos casos: fundamentalmente, se trata de participar en un proyecto innovador prometedor y de apoyar la ciencia nacional. No tenemos espacio para profundizar aquí sobre tales procesos, pero nos parece una decisión significativa que ilustra nuevamente el espíritu empresarial que este tipo de actor encarna en el escenario agrario emergente.

V. LOS DESPLAZADOS: ¿EX ACTORES O NUEVOS ACTORES DEL SECTOR RURAL?

El segundo trabajo de campo tiene como epicentro un pueblo del sur santafecino. Se trata de una zona agrícola con fuerte presencia histórica

de la producción familiar, y una de las más importantes de producción de soja del país. Estas franjas de productores han estado históricamente integradas a la economía de exportación pampeana y —aunque heterogéneos— han tenido vínculos con los mercados financieros, de tierras, compra de insumos y comercialización. Se los conoce como *chacareros* para aludir no sólo a su ubicación en los estratos de menor superficie o al aporte decisivo del trabajo familiar, sino también para referir a sus identidades sociales y políticas, vinculadas con la defensa tanto de la propiedad familiar como de la acción reguladora del Estado.

Entrevistamos a 16 ex propietarios, quienes vendieron sus campos durante los años noventa. Entre ellos, una parte (cinco) se dedicó posteriormente a actividades no agrarias; otros (cuatro) pasaron de ser *productores* a contratistas de servicios; finalmente, un tercer grupo (siete) *reingresó* a la actividad agropecuaria mediante el arriendo de tierras o tomando parcelas bajo esquemas de *contratos de producción*.

Más allá de tal diversidad, la venta de la *tierra familiar* apareció como elemento común a todas estas trayectorias; ello nos llevó a enfocar el problema de la expulsión como problema de *desplazamiento* de una forma de agricultura familiar a otra donde la propiedad pasa a ser secundaria. Los entrevistados vendieron sus campos como consecuencia de un denominador común: las deudas contraídas con bancos y cooperativas. Como observamos, la deuda es el *hito* que condensa ciertos requisitos de las nuevas coordenadas productivas: la ampliación de la escala, la incorporación de tecnologías. Frente a ellas, los relatos hablan de estrategias recurrentes con las que buscaron encontrar un nuevo punto de equilibrio para seguir produciendo: la reducción de la superficie operada (dejando de tomar tierras a terceros y concentrándose en las propias); el despliegue de otras actividades laborales para desligar el funcionamiento de la explotación agropecuaria del sostenimiento del hogar; la venta de maquinarias y herramientas.

No aparecen, sin embargo, entre dichas estrategias la consulta a los organismos técnicos públicos, las cooperativas o asesores privados, para ensayar otras opciones productivas; ello sí sucede entre los entrerrianos. Por el contrario, los productores santafecinos persistieron en la idea de un conocimiento técnico fundado en la experiencia. Las dificultades que observaban eran de otra índole (precios, tasas de interés), causadas exclusivamente por variables macroeconómicas. La puesta en duda de su *saber hacer* sólo aparece como reflexión posterior, muchas veces producto del espacio reflexivo que propone la entrevista. Ello nos invitó a abordar

los procesos de expulsión no sólo como producto de problemas de escala o de incorporación tecnológica, sino a abordar los elementos que informan acerca de la transformación de identidades y de las prácticas a ellas vinculadas, en particular en relación con el vínculo con la tierra y con los saberes necesarios al *trabajo* y a la gestión de la explotación.

VI. REDEFINICIÓN DEL *HACER* Y DEL *SER* AGRICULTOR

Nuestros interlocutores son varones; la mayoría tiene menos de 65 años y son hijos o nietos de productores, de aquellos primeros *gringos* que se instalaron en la zona a principios del siglo XX. La mayoría eran propietarios de explotaciones de menos de 200 hectáreas (herencias familiares) y en distinta medida trabajaban también tierras alquiladas. Las diferencias relativas al tamaño de las explotaciones así como también a la magnitud de otros recursos controlados (el capital disponible tanto en ganado como en maquinarias), son indicativos de los distintos grados de capitalización alcanzados por nuestros entrevistados. Partiendo de esquemas productivos mixtos (agricultura-ganadería), en los años noventa adoptaron el doble cultivo (trigo-soja), con una tendencia al monocultivo sojero. Tal estrategia los dejaría sin opciones productivas, peligrosamente dependientes de la soja y las multinacionales.

A lo largo de las entrevistas, evocaron los cambios en su actividad; en especial la mayor necesidad de capital para sostener la explotación derivada de nuevas demandas: el pago de semillas e insumos, de rentas cuando se tomaban tierras, la contratación de servicios, los nuevos consumos familiares derivados del traslado de la residencia a los pueblos cercanos. Estos cambios en los modos de vida *del campo* cobran sentido como contrastes entre un *antes* y un *después*; entre la transmisión heredada de lo que era *ser agricultor* y el escenario en el cual fueron desplegando su accionar:

Creo que la diferencia estaba en cómo se vivía antes en el campo. Hoy tenés una demanda de tecnología, que se tradujo en un costo fijo que en 1930, como puede ser mi papá [no la tenía] [...]. Ellos [papá y mamá] no necesitaban plata: agarraban un pollo, lo comían; [...] agarraban el *sulky*, no necesitaban ni un litro de combustible: era todo. Hoy si no tenés teléfono, no marchás; si no tenés una camioneta, si no tenés un tractor [...] (Juan, 45 años).

Aquí aparecen elementos indicativos de la transformación de una forma de agricultura familiar, cuya lógica de reproducción se articulaba estrechamente con la de la unidad doméstica. Debemos ir más atrás en el tiempo para encontrar los trazos iniciales de estos cambios; empero, en los años noventa —a la par de la evolución tecnológica y de los nuevos modos de flexibilidad del trabajo— se profundizaron y aceleraron. Desde allí, debieron hacer frente al cambio de escenario macroeconómico y, posteriormente, a la veloz expansión del nuevo modelo socio-productivo. Estas condiciones reforzarían subordinaciones previas, a la vez que instalarían nuevos resortes de vulnerabilidad. A diferencia de otras crisis que nuestros interlocutores evocaron, la particular configuración de los noventa llevaría a que *esta vez* la crisis terminara en la liquidación de sus explotaciones.

En efecto, en primer lugar, participar de la expansión de la soja entrañaba asumir riesgos *sin* la *protección* que durante décadas había ofrecido el marco institucional de desarrollo agrario en el país. Quienes habían operado al amparo de políticas públicas más o menos proteccionistas, se encontraban ahora en una Argentina que desregulaba todas las actividades económicas. Incluso los tradicionales espacios cooperativistas cambiaron su dinámica interna, y pasaron a funcionar bajo la ecuación *costos/beneficios*. Con una institucionalidad tan cambiada, el paisaje rural se volvió árido para nuestros interlocutores.

En segundo lugar, el nuevo modelo productivo suponía otros modos de apropiarse de antiguos factores. De tal manera, si la tierra para los productores del Grupo Cristóbal adquiere un nuevo estatus al inscribirse dentro de una gestión integral de la explotación —donde la distinción entre propiedad, herencia y arrendamiento cambia de contenido—, entre los ex propietarios santafecinos dicha distinción se mantiene en los términos clásicos: tierras con origen diferencial se manejan con criterios específicos.

La pérdida del patrimonio familiar acarrearía para estos productores *algo más* que la sola enajenación de un capital, pues *tierra y apellido* se han correspondido y fusionado históricamente. Por otro lado, nuestros entrevistados estaban conscientes de que el alza del precio de la tierra registrada por esos años volvía remota la posibilidad de reconstruir aquel patrimonio. Desprenderse *del campo* era —entonces— una decisión trascendental, evocada como una situación en la que se quedan *sin nada*, aun cuando —objetivamente— dispusiesen todavía de algún recurso material (casa, maquinarias, y otros). La pérdida de ese capital particular

—de semejante pilar simbólico y social— comprometió la capacidad de comprensión de la situación como totalidad.

En síntesis, el *desplazamiento* vivido por estos productores puede ser entendido como un proceso de transformación del perfil social que opera en el marco más amplio de la descomposición y recomposición de la agricultura familiar. Profundicemos ahora siguiendo las trayectorias de Lucas y Juan, las cuales reflejan consecuencias diferentes de dicho proceso de desplazamiento.

A. Fundirse *trabajando*

Lucas (45 años), como otros chacareros, heredó el campo (70 hectáreas, básicamente dedicadas a la ganadería) que había estado en manos de la familia desde la llegada de su abuelo inmigrante. Desde cuando era adolescente, trabajó en la explotación ayudando a su padre; al fallecer éste en 1980, Lucas y su hermano quedaron a cargo de la misma. Casi inmediatamente, los dos jóvenes decidieron cambiar el sistema productivo y ampliar la superficie agrícola; también comenzaron a arrendar campos (110 hectáreas). A finales de los años ochenta, la soja tenía una fuerte expansión, y Lucas y su hermano —atentos a los altos precios del mercado— buscaron participar de ese proceso. Así, tomaron créditos bancarios para adquirir las maquinarias necesarias; pero la hiperinflación —que se desataría a finales de esa década— complicaría su situación financiera: “Compramos herramientas y las pagamos. Al otro año nos metimos más, y cuando hubo que pagar los intereses del crédito, se nos escapó de las manos. En esa época, cuando se te escapaba de las manos, para alcanzarlo era muy difícil”.

Lograron finalmente devolver el crédito, pero a costa de comprometer su producción: puesto que las ganancias estaban destinadas al banco, no tuvieron más remedio que comenzar a endeudarse con la cooperativa para financiar el capital operativo año con año. Buscando generar mayor margen, decidieron aumentar la superficie trabajada; arrendaron así más tierra (180 hectáreas en total), pero los porcentajes de pago que negociaron en esos acuerdos no resultaron favorables. En dicho marco, lograrían cubrir apenas los intereses de la deuda que habían contraído con la cooperativa. En 1992 comenzaron a vender alguna maquinaria; luego otra; pero seguían contrayendo préstamos para volver a comenzar

la campaña de soja. Finalmente, en 1995, ahogados, vendieron el campo para evitar el remate.

En la reconstrucción que hace Lucas, la deuda y la incorporación tecnológica aparecen claramente vinculadas: “[...] la *colonada* [los descendientes de los chacareros o colonos inmigrantes] se desespera por tener esas tecnologías nuevas, y hay veces que esas tecnologías nuevas son las que te pueden llegar a hacer caer, como me pasó a mí”.

En el relato de Lucas, la comprensión de tal conexión requiere recurrir a elementos de distinto orden: desde las políticas del gobierno hasta la *fiebre por arrendar* de los productores, que resultó en el sobrecalentamiento del mercado de tierras, pasando por el funcionamiento de los bancos, los cuales impusieron complejos requisitos burocráticos. Sin embargo, dichos elementos no están jerarquizados en su discurso, y las *causas* se exponen de modo deshilvanado, con titubeos acerca del verdadero peso que hay que asignarles en la explicación del proceso de endeudamiento.

Aquí se halla sin duda el nudo problemático, el punto donde la experiencia previa, resultante de la interiorización de valores vinculados con la figura del chacarero (como el *trabajo sacrificado*, “hacer uno mismo las cosas”) ofrece pocos recursos, no sólo para comprender la situación sino también para reflexionar sobre *qué* y *cómo* hacer para encauzar la situación en carriles positivos. En otras palabras, “trabajar duro”, “estar en el campo”, “aguantar” a que pase la mala racha (como antaño), conduce —en la nueva configuración— a una situación impensable: “perder todo trabajando”.

Lucas continúa con un elemento sumamente significativo: la falta de apoyo de la cooperativa:

Llega el momento en que te tapa el agua y [...]. Yo pensaba que, al estar en un grupo cooperativo, se le daba una mano al que está caído: se le da la semilla para que siga trabajando y todos los años se iría devolviendo [...]. Ahí [cuando estas caído], tienen que agarrar y darte una mano, ¿entendés? Pero empiezan a cerrarte la puerta y empiezan los retos, empieza el maltrato y te hieren más.

Así relata el distanciamiento respecto de la institución *madre*, el cual refleja —a su vez— el cambio de escenario macroeconómico y político. En efecto, la cooperativa —que *siempre* había sostenido a los productores en momentos críticos— *ahora* era la que le exigía responder —desde el signo de la racionalidad del mercado— por sus deudas. El tradicional soporte

de una forma de agricultura familiar cambiaba en sus exigencias, acompañando con un (mal)trato hasta allí desconocido por estos productores, reflejo de procesos más amplios de transformación:

[...] cuando vos venís bien, está todo de primera: asado, una atención bárbara; después, cuando empezás a caer, empiezan los agravios: que no te sabías administrar, que no sabías [...]. [Nunca hubo], por ejemplo, un consejo, alguien que venga a decir: “Miren, muchachos: se les está escapando de las manos”. O gente que diga: “Lo que están haciendo está bien, pero ojo que acá es así”. A lo mejor nos pegábamos igual una pifiada, pero no a tal extremo.

Incluso los interlocutores de la cooperativa y sus marcos de referencia cambian: en vez de otros chacareros, Lucas tiene en frente a un profesional, cuyo discurso pertenece a una retórica desconocida y que le provoca estupor:

[...] había un abogado de la cooperativa, un tipo muy estricto; cuando te decía las cosas te daba miedo porque lo que decía era drástico, pero era la realidad. Por ejemplo, decir: “De acuerdo a la deuda que tenés, vendiendo el campo llegarás a saldarla”. ¿Viste? Que te digan así [uno piensa]: “Éste está loco. Vámonos; qué sabe él”. Y era así. Al año siguiente tuvimos que vender y, encima, nos quedamos con deudas.

Tomar tal tipo de decisiones comportaba una manera de pensar la gestión de la explotación y la relación con la tierra radicalmente diferente: marcada por la eficiencia y la racionalidad técnica, la de los números. El pasado perdía valor en este nuevo espacio de significaciones, en el que determinados saberes quedaban caducos al tiempo que tomaba cuerpo la exigencia de una mayor *profesionalización*, la cual incluía gestión financiera, organización flexible de recursos productivos, gestión profesionalizada de aspectos económicos y contables, planeamiento. Dichas nuevas aptitudes no se adquirían vía la transmisión “de padre a hijo”. La repercusión de los cambios tecnológicos, los aleatorios márgenes de rentabilidad —que requerirían una planificación más ajustada—, los nuevos modos de gestión, diluyen la eficacia de los saberes prácticos acumulados o —más exactamente— demandan por parte del productor una revisión y actualización de dichos saberes en función del nuevo contexto.

Ante la intervención y sugerencia del abogado de la cooperativa, Lucas se extraña: “¡Qué sabe él!”. Los problemas radicaban —según su

interpretación— en otro nivel: el macroeconómico (inflación, tasas de interés, precios), y hacerles frente requería de otra lógica de acción, como la institucional. Desde ese modo de definir los escenarios, las situaciones críticas no parecían cuestionar la capacidad de los chacareros, aunque sin dudas definieran su suerte.

En su relato no se advierte cuál debería haber sido su conducta para que resultase exitosa en la nueva realidad. No puede explicar(se) qué debería haber hecho. Por el contrario, establece una oposición con los nuevos actores que surgen en las últimas décadas, sintetizados en la caracterización de los inversionistas extra agrarios: “Acá ha aparecido gente ofertando buena plata en quintales y lo mata al que trabaja. A lo mejor le está haciendo un beneficio al dueño del campo, si vos fueras dueño de campo”.

Y más adelante insiste sobre este modo de desplazamiento y lo que en él va implícito:

LUCAS: Acá hay una competencia bárbara con eso [el arrendamiento]: se empezó con 10 quintales fijos [por hectárea]; después se fueron a 12; a 14; y ahora hay ofrecimientos de hasta 16 quintales la hectárea. Si tenés el campo, por ahí lo pensás y guardás tus herramientas.

ENTREVISTADORA: *¿Hay mucha gente por aquí que dio sus campos para que los trabajen otros?*

LUCAS: Claro, te llaman y sacás las cuentas, ¿viste? Acá hay gente que quiere trabajar el campo de puro campechano: ¡de puro gente de campo que lo llevan en el alma! ¡Porque es como una raza eso! A lo mejor, este año, una soja en la zona está en un promedio de 22/23 quintales; y vos pagaste 15: te queda poco. Si vos sos dueño del campo, la pensás; decís: “Que me la trabaje el que me da tantos quintales y listo”.

Lucas contrapone así la racionalidad del chacarero, tal como él la entiende, y la del rentista. Se enfrentan el *ser* agricultor —en el que se encarnan lógicas económicas, sentimientos y pertenencias previas— a la racionalidad del agente económico, donde estos otros saberes se entremezclan con la *profesionalidad*.

También aparecen las tensiones respecto de otro tipo de actor experto: el ingeniero que muestra la distancia simbólica mantenida con el discurso *científico*. En efecto, en el modelo de la agricultura familiar, la traducción del conocimiento técnico en términos accesibles y su asimilación práctica

se hacían mediante relaciones interpersonales, en la cooperativa o en el bar, espacios donde las cuestiones técnicas se conversaban. La *confianza* operaba así como elemento fundamental para la transmisión y apropiación de saberes, primando sobre el sistema experto. De hecho, nuestros interlocutores no circulaban por espacios de sociabilidad como los que proponen congresos, ferias, jornadas. El acceso a tales ámbitos no sólo es costoso sino también visualizado como algo totalmente lejano a sus necesidades.

Hace más de 10 años Lucas vendió el campo, instaló un taller de herrería y adquirió un camión para transporte de cereales. Apenas en 2004 logró saldar las deudas con la cooperativa. Entre tanto, su hermano se mudó a otro pueblo, donde consiguió arrendar tierras.

Lucas no se define como ex productor; habla de sí mismo como “hombre de campo”: sigue al tanto de las novedades del sector, discute con otros productores sobre lo que sucede en la actividad. No obstante, esa adscripción identitaria (la raza, como lo refirió en un momento de la entrevista) reconoce el cambio de perfil y —al hacerlo— muestra también una resultante material y simbólica de su trayectoria de desplazamiento, una suerte de desdoblamiento de difícil gestión: “Estoy al tanto, pero al mismo tiempo separado de [...] sé lo que pasa del otro lado del río”.

B. Formas precarias del nuevo espíritu empresarial

Juan (43 años) trabajó desde joven en el campo familiar junto a su padre. Su abuelo y su padre comenzaron arrendando campos; luego fueron comprando, “parcela a parcela”, las 260 hectáreas que conformaban la propiedad familiar, de explotación mixta. El primer hito temporal fue el *catastrófico* año 1991, cuando una inundación en la zona lo hizo perder toda la cosecha. Sin dinero para iniciar la campaña siguiente, su única opción fue pedir un crédito al banco, hipotecando el campo. La espiral de intereses y obligaciones atrasadas (sumada a nuevas inclemencias climáticas) dificultó la devolución del capital. En su relato aparece claramente el *extrañamiento* frente al desenlace impensable que tuvo el endeudamiento, pues nada indicaba que “tomar créditos” pudiese conducirle a la enajenación total de su patrimonio:

Siempre hemos tomado créditos. Veníamos acostumbrados a pagar un interés ídel 20, 30%! Entonces, cuando aparece esto [se refiere a las cédulas

hipotecarias], al 9, 11, o 7% [de interés], íera la panacea! Resulta que la rentabilidad era cero, entonces no lo podíamos pagar: ni al 7 ni al 2% [...].

Frente a esa situación compleja y, sobre todo, desconocida —nuestro entrevistado calcula que su deuda ascendía a cerca de 200 mil dólares—, en 1997 decidió vender el campo para pagar al banco:

Entonces tomamos una decisión: salvamos una parte o jugamos a “Que sea lo que Dios quiera”. Y dijimos: “Salvemos lo que nos queda; vendamos, paguemos y nos quedamos con algo, y vemos qué hacemos”. Y ahí, arrancamos con la prestación de servicios.

En el momento de reconstruir —desde su posición actual— el modo como tal decisión fue delineándose, observamos la puesta en juego de un sujeto que expresa una racionalidad económica *pura*, se demarca de legados previos (la tierra familiar puede ser hipotecada mas no embargada) para mantener cierto control sobre la situación.

Juan plantea entonces el desplazamiento —desde su inscripción como *propietario* a la de *prestador de servicios*— como un tránsito hacia otra posición que también había estado presente en su historia:

Nosotros siempre fuimos fierros; no es que nos sacaron la tierra y nos quedamos sin saber qué hacer. Nosotros salimos haciendo servicios de verificación, de siembra. [...] Nosotros salimos con la sembradora de SD en un momento en que no había [ese tipo de servicios]. Antes, habíamos salido con los rollos de pasto, que tampoco prácticamente había. Entonces, siempre fuimos pegando [para] adelante.

Sin embargo, tal movimiento hacia “adelante” requirió de un capital que no tenían y —nuevamente— recurrieron al crédito. En su análisis del emprendimiento de “prestar servicios”, Juan deja ver los trazos de una nueva flexibilidad, rasgo central de los jugadores *exitosos* del nuevo escenario:

Tenía dos cosechadoras chicas y las cambié por una grande. Compré la sembradora de SD. Porque la pregunta era: “¿Me compro un pedacito de campo, que podían haber sido 60 hectáreas, o me juego por este otro lado?”. Yo decía: “Si con 200 hectáreas no pude pagar el crédito, con 60 me va a quedar el mismo agujero”. Entonces, si lo mirás desde el punto de vista de la inversión, decís: “La tierra siempre es tierra”; pero esto [prestar servicios] dejaba ganancia. Entonces, si con esto tengo ganancia, a lo mejor puedo.

Vemos en dicha reflexión el cambio de estatus de la tierra: ya no entraña un símbolo familiar sino que —inserta en el nuevo sistema— se ha transformado en pura mercancía (deja o no una renta). También su propia posición en el sistema debe ser revisada: si pretende mantenerse dentro del “sector”, deberá aceptar el nuevo rol de “prestador de servicios”. La evolución del modelo productivo obliga a flexibilizar y reasignar valores a los distintos elementos: los servicios, la presencia del capital financiero y el rol del capital fijo *tierra*; incluso algo tan duro como “los números” ya no pueden leerse de la misma manera, pues no se hallan sometidos a las mismas reglas operatorias:

En el 2001 se volvió a producir un quiebre para lo que era lo nuestro. ¿Por qué? Porque todo mejoró y lo que nosotros hacemos ahora, hay 200 mil [que lo hacen]. Entonces, ya tenemos que cambiar. Por eso te decía: lo mejor es cambiar. Nunca te podés dedicar, decir yo soy, yo hago esta actividad. Tenés que venir a los golpes, viendo dónde está el negocio.

El desplazamiento adquiere, entonces, otra connotación: es algo así como un modo de vida. Juan nos habla de un proceso en el que ser y hacer se diferencian, distancian y tensionan. Reconstruir ese hacer deviene una tarea permanente para el actor. La “actividad” es resultado de una creación individual, no exenta de incertidumbres y “golpes”, fruto de un proceso en el cual la identidad del sujeto que se construye no remite a las formas estabilizadas por el clásico mercado de trabajo agrario: peón, productor. En el nuevo sistema, la trayectoria de Juan ilustra la disposición requerida en tanto “emprendedor”: alguien siempre abierto a revisar el contenido de su perfil, demostrando la flexibilidad material y simbólica que debe aceptar —en adelante— quien se desempeña en este paisaje tan dinámico. De la venta de servicios pasa a trabajar tierras de terceros a porcentaje o a administrar campos de productores ganaderos; combina dichas actividades o las desarrolla de manera alternativa, según las “oportunidades” que se presenten.

La trayectoria de Juan —como la de otros ex propietarios entrevistados— permite vislumbrar la aceleración del tiempo entre cambio y cambio, así como también la fluidez entre ellos. Ninguno entraña en sí una ruptura radical o un “pasaje a otra cosa” totalmente diferente. Por el contrario, Juan vuelve, retoma, reacomoda las distintas actividades, según su análisis le vaya indicando. Aquí también pueden entonces suponerse los rasgos de los nuevos actores que van surgiendo en la agricultura familiar.

VII. CONCLUSIONES

Las transformaciones que atravesó el agro argentino en las últimas décadas comprometieron todos los niveles posibles: escalas productivas, requisitos de capitalización, niveles de rentabilidad. Los cambios no han sido sólo de magnitud; más importante aún, se han redefinido relaciones básicas: las que estructuraban la constitución y la dinámica de la estructura agraria argentina en torno a la propiedad de la tierra.

Como señalamos en las páginas anteriores, el nuevo modelo vinculado con la expansión biotecnológica requiere de una organización flexible de los recursos, los cuales ya no sólo incluyen la tierra, el trabajo y la tecnología: también interviene de manera no mediada el conocimiento. Este último se afirmó como factor de producción central y es todavía necesario plantear el debate sobre la medida en que ello altera el modo de producción de valor y su apropiación. En tal contexto es de subrayar que la propiedad de la tierra cambia de estatus: despojada de la dimensión social (soporte de identidades familiares; fundamento de jerarquías sociales y relaciones de poder; expresión material de una geografía social local, y otros factores), la tierra tiende a devenir pura mercancía.

El modo como los distintos actores se relacionan con los condicionamientos del nuevo modelo, tiene consecuencias sobre sus posibilidades de persistencia o expansión. En tal sentido, se reactualizan interrogantes clásicos: ¿Qué tipo de actores queda excluido? ¿Cuáles pierden centralidad? ¿Cómo persisten los que siguen en la producción? ¿En qué medida se mantienen o modifican sus rasgos preexistentes? Los casos analizados en este trabajo nos permiten abordar tales interrogantes en relación con un sector social: los productores familiares, que otorgó características particulares al desarrollo capitalista agrario en Argentina. Con toda su heterogeneidad, la presencia de explotaciones basadas en la propiedad familiar de la tierra y en el empleo de la fuerza de trabajo doméstica, tuvo como rasgo distintivo su capacidad para participar en procesos de cambio tecnológico, insertarse en los circuitos de capitales y en los mercados internacionales. De allí que debamos destacar una vez más el origen común de los productores cuyas trayectorias y perfiles diversos hemos analizado.

Los procesos que afectaron a este sector social aumentaron su heterogeneidad característica, a la vez que generaron una fuerte recomposición de perfiles socioproductivos. No se trata únicamente de plantear que algunos de tales productores se dinamizaron, mientras que otros persistieron

o aun fueron expulsados de la actividad agropecuaria. Más bien hemos intentado, mediante los registros particulares, estudiar tal heterogeneidad de comportamientos mostrando en qué medida ella es indicadora de nuevos cortes que se producen en la estructura social agraria argentina.

Un primer punto que hemos de destacar es el arrinconamiento y debilitamiento de cierta forma de producción familiar. Hay relación entre la expulsión de productores, la escala de sus explotaciones y las dificultades para la incorporación tecnológica. Sin embargo, es necesario recuperar la dinámica de dicha relación. Como vimos en el caso de los productores santafecinos, la ampliación de la escala —así como la incorporación de equipos modernos— no estuvo ausente en sus trayectorias. Sin embargo, tales decisiones no se inscribieron en un nuevo marco de interpretación de la actividad, de la cual da cuenta la noción de *gestión empresarial*. Ella supone —al menos— la incorporación de una administración contable rigurosa; el manejo de recursos y procesos organizativos en términos *expertos*;⁹ la planificación y la articulación comercial y financiera. En definitiva, si hablamos de un nuevo marco de interpretación es porque se ha operado un cambio en el modo de entender y practicar la actividad: del oficio a la profesión, y de allí a la *gestión managerial*.

No obstante, la expulsión no sólo se traduce en la venta o cesión de tierras y en la constitución de una capa de rentistas, como han señalado distintos autores. También puede significar el reingreso, tal como hemos mostrado aquí. De acuerdo con lo que fuimos subrayando, dicho reingreso no supone reponer la condición de *agricultor* con características similares a las preexistentes sino que —por el contrario— parece asumir la radicalidad de la ruptura que el nuevo modelo instala en la agricultura familiar, cristalizando la inestabilidad y la flexibilidad como sus rasgos constitutivos. Así, se toman campos cuando el mercado de tierras ofrece posibilidades; se venden servicios debiendo innovar permanentemente en su oferta en la búsqueda de clientes. Encontramos ejemplos de productores que —suerte de trashumantes— año con año deben *desplazarse* de sus lugares de residencia para arrendar tierras más baratas o simplemente disponibles; o bien para prestar servicios.

La segunda cuestión que subrayamos en la presente conclusión concierne al fortalecimiento de una franja de tales productores de origen

⁹ Por ejemplo, la realización de análisis estadísticos de la relación entre cantidad de fertilizantes utilizados y rendimientos por hectárea por campaña, parcela, cultivo; o la organización de series de información para evaluar la relación entre peso/consumo de alimentos/hectáreas en la ganadería.

familiar: los empresarios. El elemento más interesante en este caso no es, sin embargo, su expansión en términos de los recursos que controlan, sino el modo como dicha expansión acarreó modificaciones sustantivas en el perfil de los productores mencionados. En efecto, los empresarios rurales desplegaron ante nosotros una cantidad importante de emprendimientos que muestran la *flexibilidad social* y la *polivalencia cognitiva* que poseen (Hernández, 2007). El valor que otorgan al conocimiento como factor productivo central se refleja en sus prácticas cotidianas: renovación permanente de las técnicas agronómicas y ganaderas utilizadas; flexibilidad productiva; amplitud para integrar y articular nuevos negocios, sean éstos *típicos* o *no típicos* del sector; dedicación de tiempo, dinero y energía a la participación en espacios donde se concentra el “saber experto”; concepción de la educación y de la formación personal.

Tales actores explican su dinamismo a partir de la incorporación de una nueva manera de entender la actividad agropecuaria, desde la profesionalización del viejo oficio que desarrollaban sus padres. El criterio de *gestión*, antes que el de *propiedad*, deviene fundamental. Es decir, para ellos la gestión y el manejo experto de los recursos (basados en criterios científicos) constituyen un verdadero patrimonio. Sin embargo, ello opera en un contexto no exento de tensiones respecto de su procedencia social; como vimos, la herencia familiar y el manejo de las tierras de ese origen aún constituyen un asunto que los compromete. De este modo, construyen su perfil y definen sus prácticas entre dos figuras: por un lado, buscando distanciarse de la del *chacarero*, a quien ven hoy arrinconado pero que también es su origen; por el otro, teniendo en su horizonte a los nuevos empresarios, a los que buscan emular.

La actitud que los “empresarios innovadores” tienen respecto del conocimiento experto puede ser caracterizada como acrítica; la ubican en su universo simbólico como parámetro unívoco de la realidad (otros, como los políticos, los morales o emocionales, quedan subordinados o directamente anulados). En este modo de representación se evidencia la doble función de la tecnociencia: como factor de producción y como norma ideológica (Habermas, 1973; Hernández, 2006). Un ejemplo esclarecerá el punto. Nuestros interlocutores justificaron la adopción de la SD mediante un discurso puramente científico. Hablaron de sus facultades para conservar las propiedades del suelo, de los beneficios en materia orgánica. Sin embargo, la adopción de dicha técnica no sólo hace jugar elementos técnicos y científicos: también acarrea nuevas relaciones laborales; trae consigo costos sociales; y cambia los contenidos de la ecuación

inversión/beneficio. Sin embargo, tales otros factores no fueron tematizados por ellos como si la sola dimensión tecnocientífica bastase para legitimar el cambio emprendido. Así expulsados del debate, los argumentos de tipo social, económico y político quedan enmascarados, y queda expuesto en toda su eficacia el rol ideológico de la norma tecnocientífica.

Los santafecinos también evocaron el cambio técnico como factor esencial para crecer en la producción; señalan asimismo la dificultad que experimentaron al recorrer ese sendero. Recordaron la caducidad de sus equipos, las dificultades para controlar las deudas contraídas y el desconocimiento de la gestión correcta para saldarlas. Si bien podemos reconocer en ellos el carácter normativo de la tecnociencia (la SD es evocada del mismo modo que lo hacen los empresarios), también se corrobora la parcialidad del orden experto para dar cuenta de todos los aspectos de su realidad. En efecto, para significar la situación vivida debieron incluir además de criterios técnicos, otros de tipo social, afectivo, político y aun moral, implicados en el proceso de salida. Tematizaron de diversas maneras la transformación del rol de la cooperativa, el lazo establecido con un patrimonio que no puede ser reducido a su dimensión meramente económica, la representación de su actividad en tanto *chacareños* y no como *empresarios*, la llegada de actores extra agrarios, portadores de una relación estrictamente económica con la tierra.

Al contrastar ambos perfiles, es posible identificar los elementos que en el caso de los *empresarios* permanecen aproblemáticos y —por lo mismo— resultan de difícil aprehensión para el analista social. Aproblemáticos porque lograron reinvertirlos en sus dinámicas cotidianas, produciendo empresas compatibles con los cánones del nuevo contexto. Al contrario, los ex propietarios santafecinos resisten al modo de producción hegemónico; apropiarse del nuevo marco interpretativo no les resulta fácil ni desde un punto de vista simbólico ni en el plano de las prácticas. Pensar por fuera del orden ideológico —que legitima determinados argumentos y prácticas, y sanciona otros— es una acción de difícil realización; vemos —en su lugar— razonamientos fraccionados, discursos quebrados por el trauma que no logra resignificarse en términos del presente. En definitiva, en el espacio de autonomía relativa del que dispone todo campo social respecto de los sistemas autorregulados (Habermas, 1987), unos (los empresarios) —gracias a la disposición hacia el conocimiento experto, al capital social con el que contaban por posición en la estructura de clases, al patrimonio familiar tal como lo hemos definido— lograron construir estrategias colectivas y desarrollar

prácticas individuales capaces de mantenerlos en la actividad, así como darle contenidos nuevos. Correlativamente, en el segundo caso (los *chacareros*), la expulsión no puede ser entendida como mero resultado de una inadecuación tecnocientífica al modelo, sino que refleja más bien las tensiones experimentadas al interactuar subjetiva y colectivamente en las condiciones sociales, políticas, económicas y técnicas, implicadas en la nueva configuración global.

En los dos casos, lo que los unifica es que se trata de sujetos que están transitando por la experiencia de un periodo de transición entre un modelo productivo basado en conocimientos de tipo material y *a mano* (Schultz, 1974) —sea por la propia experiencia cotidiana, sea por la transmisión heredada de generaciones anteriores—, a otro modelo basado en conocimientos de tipo inmaterial y mediados por los sistemas expertos (sean éstos los clásicos: universidades, institutos, asociaciones, empresas; o nuevos: redes, internet, congresos, y así por el estilo). En tal sentido, podemos calificarlos de *generación testigo*, en tanto poseedores de una experiencia social: conocieron un mundo que ya no está y vivencian el que lo reemplazó; así pueden dar testimonio de las diferencias entre ambos.

No obstante, las mismas reglas de juego pueden tener efectos diferenciales para los participantes: dadas determinadas condiciones, hay quienes logran instrumentar reflexivamente los elementos a su disposición para responder de manera exitosa al nuevo contexto; y quienes tienen menos recursos objetivos y subjetivos para hacerlo. Hay aquí un problema de distribución desigual de esos recursos que complejiza la práctica reflexiva, tal como nuestro análisis ha permitido apreciar. En este sentido, al postular la autonomía relativa de los campos sociales —construida mediante la acción intersubjetiva— es posible dar cuenta de los cambios observados en el tiempo largo en función de la dinámica concreta de los agentes.

BIBLIOGRAFÍA

APARICIO, Susana; Norma Giarracca; y Miguel Teubal. “Transformaciones en la agricultura argentina: impacto sobre los sectores sociales”. En *Después de Germani: exploraciones sobre estructura social de la Argentina*, compilado por Jorge Raúl Jorrat, Ruth Sautu y Gino Germani. Buenos Aires: Paidós, 1992.

- APARICIO, Susana, y Carla Gras. "Una burguesía dinámica en el NOA: los tabacaleros jujeños". En *Agroindustrias del noroeste: el papel de los actores sociales*, compilado por Norma Giarracca, Susana Aparicio, Carla Gras, y Leandro Bertoni. Buenos Aires: Editorial La Colmena, 1995.
- BASUALDO, Eduardo, y Miguel Khavisse. *El nuevo poder terrateniente: investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Planeta, 1993.
- BIDASECA, Karina. "Colonos insurgentes. Discursos heréticos y acciones colectivas por el derecho a la tierra: Argentina 1900-2000". Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales, 2005.
- CRAVIOTTI, Clara, y Carla Gras. "De desafiliaciones y desligamientos: trayectorias de productores familiares expulsados de la agricultura pampeana". *Desarrollo Económico*, núm. 181 (abril-junio, 2006): 117-134.
- GRAS, Carla. *Entendiendo el agro: trayectorias sociales y reestructuración productiva en el noroeste argentino*. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2005.
- HABERMAS, Jürgen. *La technique et la science comme "idéologie"*. París: Gallimard, 1973.
- _____. *Théorie de l'agir communicationnel*. París: Fayard, 1987.
- HERNÁNDEZ, Valeria A. "Quid d'une anthropologie de la connaissance? Du rapport au cognitif dans le contexte de la globalisation". En *La société des savoirs: Trompe-l'œil ou perspectives?*, compilado por Michel Carton y Jean-Baptiste Meyer. Colección Travail et Mondialisation. París: L'Harmattan, 2006.
- _____. "Entrepreneurs 'sans terre' et 'pasteurs de la connaissance': Une nouvelle bourgeoisie rurale?". En *Turbulences monétaires et sociales: L'Amérique latine dans une perspective comparée*, compilado por Valeria A. Hernández et al. Colección Sciences Sociales et Globalization. París: L'Harmattan, 2007.
- MURMIS, Miguel. "Agro argentino: algunos problemas para su análisis". En *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, compilado por Norma Giarracca, Silvia Cloquell, Anita Brumer et al. Buenos Aires: Editorial La Colmena/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 1998.

- MURMIS, Miguel; Mario Pésico; y Carlos Ramil Cepeda. *Tipos de capitalismo y estructura de clases: elementos para el análisis de la estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones La Rosa Blindada, 1974.
- SÁBATO, Jorge Federico. *La clase dominante en la Argentina moderna: formación y características*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones sobre el Estado y la Administración-Imago Mundi, 1981.
- SCHULTZ, Alfred. *Le chercheur et le quotidien*. París: Meridiens Klincksieck, 1987.
- TEUBAL, Miguel, y Javier Rodríguez. "Neoliberalismo y crisis agraria". En *La protesta social en la Argentina: transformaciones económicas y crisis social en el interior del país*, Norma Giarracca y colaboradores. Buenos Aires: Alianza Editorial, 2001.
- TRIGO, Eduardo; Daniel Chudnovsky; Eugenio Cap; y Andrés López. *Los transgénicos en la agricultura argentina*. Buenos Aires: Libros del Zorzal, 2002.

Recibido: 3 de noviembre de 2006.

Aceptado: 25 de febrero de 2008.