

Empresarios Glocalizados: Soja, tierra y poder en Anta (Salta - Argentina).

Julieta Krapovickas.

Cita:

Julieta Krapovickas (2017). *Empresarios Glocalizados: Soja, tierra y poder en Anta (Salta - Argentina)*. XXXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. Asociación Latinoamericana de Sociología, Montevideo.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-018/1483>



**XXXI CONGRESO ALAS
URUGUAY 2017**

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina
La sociología en tiempos de cambio

**EMPRESARIOS GLOCALIZADOS: SOJA, TIERRA Y PODER EN ANTA
(SALTA- ARGENTINA)**

Julieta Krapovickas

Krapovickasjulieta@gmail.com

Departamento de Sociología –Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de la República

Uruguay



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

RESUMEN

Los actuales procesos de avance del agronegocio sojero en el departamento de Anta (provincia de Salta - Argentina) son comandados en gran medida por nuevos actores sociales, grandes empresas transnacionales que operan en la región pero que no tienen sus casas matrices en la zona. Sin embargo, operan también una multitud de actores tradicionales, los cuales se reconfiguran y se adaptan al nuevo escenario. Se trata de empresas familiares adaptadas a las nuevas prácticas agronómicas y económicas/financieras; agentes que pueden definirse como glo-calizados: su mercado es internacional, pero tienen a la vez alta presencia territorial en la localidad base de la empresa.

El departamento de Anta, situado en la zona central del Chaco Salteño, se conoce también como el corazón sojero de Salta. Este trabajo se propone analizar las estrategias de dos grupos empresariales “glo-calizados”, dedicados principalmente a la siembra de soja en el departamento de Anta. Se trata de las empresas Grupo Segovia y Anta del Dorado, cuyas casas matrices se encuentran localizadas respectivamente en Las Lajitas y Coronel Mollinedo. La primera es propiedad de un ex jornalero devenido en empresario, quien, tras aprender el arte del negocio, maneja una empresa poli rubro que incluye producción de granos en miles de hectáreas y venta de maquinaria. La otra, es una empresa de larga tradición en el área, quien diseñó el plano del pueblo donde está la casa matriz de la empresa y loteó los terrenos. Ejerce hasta la actualidad un rol patriarcal sobre la población local. Ambas tienen gran presencia territorial, contratan a población local y ejercen un poder no sólo económico y territorial sino también político y simbólico.

Metodológicamente se trata de un trabajo de naturaleza cualitativa, sostenido en el empleo de datos primarios recolectados durante trabajos de campo realizados entre 2012 y 2014, donde se entrevistaron a los directores ejecutivos de las empresas, a empleados y a vecinos no vinculados directamente con las mismas. Los principales resultados evidencian que, bajo el modelo del agronegocio, las distintas estrategias de adaptación de los actores sociales hegemónicos tradicionales y las múltiples maneras en que el modelo del agronegocio se ancla en el territorio, tienden a reproducir y reforzar viejas y enquistadas desigualdades sociales.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

ABSTRACT

The current process of advancement of soybean agribusiness in the department of Anta (province of Salta - Argentina) is largely commanded by new social actors, big transnational corporations that are operating in the region but do not have their headquarters in the area. However, we also can find a multitude of traditional actors, which reconfigure and adapt their practices to the new scenario. These are family businesses adapted to new agronomic and economic / financial practices; agents that can be defined as glo-calized: their market is international, but they have a high territorial presence in the localities where the companies are based.

The department of Anta, located in the central area of Chaco Salteño, is also known as the soyer heart of Salta. This paper aims to analyze the strategies of two "glocalized" business groups, mainly engaged in soybean sowing in the department of Anta. These are the companies Grupo Segovia and Anta del Dorado, whose headquarters are located respectively in Las Lajitas and Coronel Mollinedo. The first is owned by a former day laborer who became an entrepreneur, who, after learning the art of business, manages a company that includes grain production in thousands of hectares and heavy machinery sales. The other is a company with a long tradition in the area, who designed the plans of the town where the company's headquarters are located. It exercises until the today a patriarchal roll on the local population. Both have a large territorial presence, hire local people and exercise not only economic and territorial but also political and symbolic power.

Methodologically, this is a qualitative work, supported by the use of primary data collected during field work conducted between 2012 and 2014, where the executive directors of the companies, employees, and neighbors not directly associated with them, were interviewed. The main results show that, under the agribusiness model, the different adaptation strategies of traditional hegemonic social actors and the multiple ways in which the agribusiness model is fixed in the territory tend to reproduce and reinforce old and deep-rooted social inequalities.



**XXXI CONGRESO ALAS
URUGUAY 2017**
3 - 8 Diciembre / Montevideo
Las encrucijadas abiertas de América Latina
La sociología en tiempos de cambio

Palabras clave

Agronegocio, soja, poder

Keywords

Agribusiness, soybean, power.

I. Introducción

El departamento de Anta, situado en la zona central del Chaco Salteño, se conoce también como el corazón sojero de Salta. En efecto, la mitad de la soja cultivada en Salta proviene de este departamento, siendo también uno de los departamentos con mayor superficie bajo producción sojera de todo el país (Domingo Yagüez et al, 2011)¹. En las últimas décadas, las buenas condiciones ambientales (y sobre todo comerciales), la disponibilidad de tierras² y la posibilidad de concentrar la producción y de expandir la agricultura (es decir, de la soja) cada vez más hacia el este, han convertido al departamento en el principal productor de soja de la provincia de Salta y en uno de los más importantes del país.

Los actuales procesos de avance del agronegocio sojero en el departamento de Anta (Salta) son comandados en gran medida por nuevos actores sociales, grandes empresas transnacionales que operan en la región pero que no tienen sus casas matrices en la zona. Los nuevos actores sociales arriendan y/o compran tierras por valores que son prohibitivos para los medianos y pequeños productores rurales locales, generando un boom inmobiliario que acaba dejando fuera a los actores menos capitalizados. El nuevo sistema agrícola-productivo que se impone requiere cada vez menos mano de obra y más insumos (agroquímicos, maquinaria, semillas genéticas modificadas, *know-how* empresarial), desarrolla un patrón especializado de producción (con tendencia al monocultivo), se vincula con grandes escalas productivas capitalizadas, todo lo cual implica un cambio fundamental

¹ La gran extensión en superficie del departamento le permite estar ubicado entre los primeros 15 departamentos con mayor producción sojera a nivel nacional. Se trata de un departamento muy extenso (21.945 km²) ubicado en una frontera agrícola que en los últimos 10 años ha transformado miles de hectáreas de bosque.

² Relativa por cierto, dado que las tierras estaban en manos campesinas, o bajo gestión estatal, condiciones que no impidieron el avance de las grandes empresas agrícolas.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

en la organización de los factores productivos (tierra, trabajo, capital y –ahora también– conocimiento) (Gras y Hernández, 2013).

En tal sentido, el Chaco salteño aparece caracterizado por la presencia de una amplia variedad de actores, donde predominan las grandes empresas agroexportadoras que avanzan sobre los bosques y las producciones tradicionales (porotos, explotación forestal y ganadería extensiva fundamentalmente). Sin embargo, también encontramos que el sistema del agronegocio acoge a una multitud de actores locales, los cuales se reconfiguran y se adaptan al nuevo escenario. Entre ellos se destacan algunas empresas familiares tradicionales adaptadas a las nuevas prácticas agronómicas y económicas/financieras; agentes que pueden definirse como glocalizados: su mercado es internacional, su área de influencia es global, pero tienen a la vez alta presencia territorial ya que instalan sus casas matrices en localidades rurales.

En este trabajo se propone primeramente visibilizar la presencia de dos empresas glocalizadas en el departamento de Anta (figura 1) (Anta del Dorado y Grupo Segovia) y los distintos poderes que detentan en las localidades sobre las que asientan sus casas matrices (es decir, Coronel Mollinedo y Las Lajitas). Por otro lado también buscamos analizar cómo la lógica económica territorial del agronegocio se ancla en un territorio donde todavía persisten lógicas coloniales y patriarcales y cómo las refuerza.

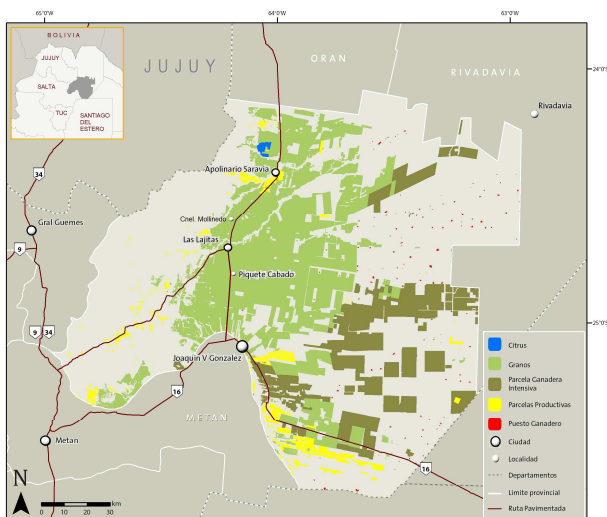


Figura 1. Departamento de Anta. Fuente: Fundación Proyungas.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

II. Marco teórico –metodológico

Actores y anclajes territoriales

La pluralidad de actores presentes en la región admite aplicar la clasificación que proponen Gras y Hernández (2013) a través de la cual diferencian a los actores agroproductivos en la Argentina del agronegocio sojero según los modos de presencia y anclaje territorial. Así pues, en esta zona estamos en presencia de: 1) agentes globales con poca o nula presencia territorial, 2) productores locales (territorializados) y 3) otros agentes, de mayor presencia territorial, como ser los rentistas, contratistas y prestadores de servicios agrícolas (Gras y Hernández 2013).

Los primeros, los empresarios globalizados, se caracterizan por su dinámica económica y porque movilizan para dar sentido a sus prácticas un imaginario que se ancla en lo global. Es decir, son empresarios que organizan el negocio de manera tal que su reproducción no depende de relaciones sociales y económicas localizadas territorialmente. Ejemplos de este tipo de actor globalizado en Anta son las acopiadoras y exportadoras de capitales nacionales AGD (Agropecuaria General Deheza) y FAA (Federación Agraria Argentina), y a las extranjeras Bunge, Cargill y Noble. También está presente Monsanto (quien tiene en la zona una planta clasificadora de semillas) y una serie de grandes empresas de capitales nacionales y extranjeros entre las que se pueden mencionar: LIAG (capitales australianos), Finca la Moraleja (capitales españoles), Inversora Juramento (capitales argentinos)³ y CRESUD⁴ (capitales argentinos). Esta última no es una empresa productiva en sí, sino que su negocio es principalmente inmobiliario y podría asociarse con el fenómeno de *land grabbing*⁵.

³ Inversora Juramento pertenece a Jorge Horacio Brito, presidente y mayor accionista del Banco Macro y el quinto argentino más rico según la revista Forbes (Infobae, 2017), con una fortuna estimada en 1,3 mil millones de dólares. Inversora juramento tiene unas 67.000 hectáreas y 54.000 cabezas de ganado en Joaquin V. González. Unos de los feed-lots está ubicado sobre la ruta 16 desde la cual se pueden apreciar (detrás de una muralla negra de moscas) las 25 mil vacas que tiene ese sólo establecimiento.

⁴ CRESUD pertenece a Eduardo Elsztain, empresario argentino, presidente del Banco Hipotecario, gerente de IRSA y dueño de casi todos los shoppings centers de la ciudad de Buenos Aires más otros en provincias del interior. Posee propiedades inmobiliarias en la ciudad de Buenos Aires y campos en Argentina, Bolivia, Paraguay y Brasil. También posee acciones en TGLT, desarrolladora inmobiliaria que opera en Uruguay. Además desarrolla negocios en Israel. Forbes Argentina estimaba su riqueza en torno a los 5 mil millones de dólares en 2011 (Argnoticias.com, 2014).

⁵ La traducción al español de esta expresión sería “acaparamiento de tierras”. El fenómeno de *land grabbing* se ha disparado desde la crisis económica y financiera global de 2008, fecha a partir de la cual las grandes corporaciones, empre-



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

En el segundo caso, los productores territorializados, hablamos de un tipo de actor fuertemente tensionado por la posición bisagra en la cual se encuentra entre las lógicas de desarraigo territorial inducidas por el modelo del agronegocio, y su situación residencial. En muchos casos se acercan a los actores globalizados en las formas de reproducción material de sus empresas como en los registros simbólicos en los que se referencian. Se trata de empresas de mediana y gran escala, con cierto grado de diversificación territorial, pero que no han desdoblado completamente las funciones de producción y gestión, al tiempo que la familia sigue siendo un espacio de autoreferencia identitaria de la empresa. Son grandes y medianos empresarios que observan un mayor “desanclaje” del territorio: sus empresas están divididas territorialmente en distintas “unidades de negocios”. La gestión de los servicios informáticos, contables, comerciales y jurídicos está centralizada, pero la producción y la organización productiva están fragmentadas en diferentes regiones. Al mismo tiempo, para estos empresarios, la dimensión local de su sociabilidad adquiere otras aristas: aun cuando residen en el pueblo o agrociedad, pasan parte de su tiempo en otras ciudades donde nutren su agenda de contactos, obtienen y actualizan sus experiencias profesionales y satisfacen sus consumos. Por lo tanto se relacionan con múltiples territorios y su diversificación territorial constituye una estrategia valorada por ellos mismos en tanto permite un mejor manejo de los distintos riesgos. En suma, aun si residen en las agrociedades, en lo productivo, su reproducción material depende cada vez menos de esos territorios y sus consumos, valores estéticos y culturales son globales. Ejemplo de ello son las casa en las que residen, más cercanas en su estética a los barrios cerrados y countries, o la estética de las oficinas de la empresa, que por su modernidad estilística escasamente remiten al paisaje que los circunda. Su materialidad los construye simbólicamente como poderes económicos que tienen una representación en el territorio. Para estos productores la lógica de reproducción familiar sigue estando ligada a la reproducción material de la empresa y los vínculos interpersonales son parte esencial de un capital social que preservan de las generaciones anteriores y heredarán las futuras. Estas sociabilidades les permiten algunas ventajas

sas transnacionales, actores económicos locales y globales poderosos y fondos privados de inversión empezaron a comprar grandes extensiones de tierras principalmente en países del sur global, con fines productivos, pero principalmente especulativos (Borras Jr. et al, 2011).



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

para sostenerse en la producción y, si bien son económicamente beneficiosas para las partes están fundadas en la confianza.

En el caso que nos ocupa, entre los actores locales, deben mencionarse a las empresas Anta del Dorado, Grupo Segovia, Ecodesarrollo, Las Lajitas S.A., (quienes comenzaron como empresas familiares produciendo porotos o ganadería en la zona y se expandieron durante los noventa y 2000), y también, aunque más grandes, podrían mencionarse a Viluco S.A. (perteneciente al Grupo Lucci de Tucumán) y a Agrobari (propiedad de un portugués radicado en Salta).

A nivel local, finalmente, encontramos una amplia red de centros de servicios al agro, contratistas, fumigadores aéreos, etc. que completan el cuadro de actores del agronegocio sojero en el departamento.

Es importante en este punto hacer referencia al concepto de glocalización, término que usamos para referirnos a los actores territorializados pero que tienen lógicas globales. El concepto ha sido bien explicado por Haesbaert (2004) para quien la “glocalización” es algo más que un conjunto de situaciones locales que sufren la interferencia de lo global. No es simplemente una sobreposición en escalas distintas, ni una imposición unilateral de eventos que ocurren en una escala sobre otra. Se trata de un proceso en el que podemos reconocer mejor la multiterritorialización. La “glocalización” remite a una combinación de elementos en nueva dinámica donde estos no pueden ser más reconocidos estrictamente como globales, ni locales pero sí como un amalgama cualitativamente distinta: global y local combinados al mismo tiempo como un nuevo proceso.

El marco conceptual se completa con la consideración a la noción de campo⁶ y de capital⁷ de Bourdieu (1990, 2000), conceptos que son esenciales para el análisis de las estrategias que llevan adelante los actores sociales que describiremos. Bourdieu (citado por Ansart, 1992) entiende que los agentes de las diferentes clases disponen de capitales de naturaleza diferente y de diversas propiedades, y que los mismos habrán de actuar dentro del sistema de las relaciones de clase, con miras al mantenimiento o la extensión de sus posiciones y de sus propiedades. Siguiendo a

⁶ Los campos son espacios de discrepancia y pugna entre grupos de agentes que sostienen diferentes perspectivas sobre el funcionamiento, los objetivos y las orientaciones al interior de cada uno de estos ámbitos (Bourdieu, 1990).

⁷ Bourdieu define a las distintas especies de capital como diferentes especies de poder que se distribuyen desigualmente en los distintos campos, generando con ello estructuras de posiciones dominación-dependencia (Baranger, 2000).



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

Bourdieu proponemos analizar las estrategias de reproducción social, consideradas como “conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o a aumentar su patrimonio, y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase” (Bourdieu, 1988).

Metodológicamente se trata de un trabajo de naturaleza cualitativa, sostenido en el empleo de datos primarios recolectados durante trabajos de campo realizados entre 2012 y 2014, donde se entrevistaron a los directores ejecutivos de las empresas, a empleados y a vecinos no vinculados directamente con las mismas. También se entrevistó a las autoridades ejecutivas de cada unidad territorial: es decir: en las Lajitas se entrevistó al intendente y en Mollinedo al delegado municipal y también a un empleado de la intendencia de Apolinario Saravia (de la cual depende Mollinedo). Finalmente se visitaron las páginas web de las empresas.

III. Descripción y Análisis de los casos de estudio

El trabajo, como ya se adelantó, se propone describir a dos grupos empresariales glocalizados dedicados principalmente a la siembra de soja en el departamento de Anta (Salta). Se trata de las empresas Grupo Segovia y Anta del Dorado, cuyas casas matrices se encuentran localizadas respectivamente en Las Lajitas y Coronel Mollinedo. La primera es propiedad de un ex jornalero devenido en empresario, quien, tras aprender el arte del negocio, maneja una empresa poli rubro que incluye producción de granos en miles de hectáreas y venta de maquinaria. La otra, es una empresa de larga tradición en el área, quién diseñó el plano del pueblo y loteó los terrenos, y quién ejerce hasta la actualidad un rol patriarcal sobre la población. Ambas tienen gran presencia territorial, contratan a población local y ejercen un poder no sólo económico y territorial sino también político y simbólico. Pasaremos a continuación a describirlas y analizarlas.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

III.1. Grupo Segovia

“La riqueza tiene por origen al hombre social, no al suelo”

A. Smith y J-B. Say, citados por Alberdi (1916:81)

La empresa tiene su casa matriz en Las Lajitas, con un estilo muy moderno y elegante (fig. 2). El grupo Segovia pertenece y está dirigido por Doroteo Segovia, una persona muy especial y fuera de serie. Él, junto a sus padres y a dos de sus hijos, reside de modo permanente en Las Lajitas. Doroteo es de origen muy humilde. Es nacido en Jujuy, hijo de padres bolivianos. En la página web de la empresa se puede ver un video con fotos de su niñez y adolescencia, video que también me ha mostrado durante la entrevista. El video comienza con la foto de un niño lustrabotas que es él mismo (fig. 3), y luego continúan otras fotos donde se lo ve trabajando en el campo, como cosechero de tabaco y de vid. Desde los 13 hasta los 33 años trabajó para una misma persona que le enseñó todo (al que él llama “*mi segundo padre*”). El acompañaba al jefe a todas las reuniones y así aprendía y, sobre todo, conocía a otros empresarios.



Figura 2. Entrada a las oficinas de la empresa en Las Lajitas.

Fuente: página web de la empresa. <http://www.gruposegovia.com.ar/>



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio



Figura 3. Doroteo Segovia en su niñez

Fuente: página web de la empresa. <http://www.gruposegovia.com.ar/>

Doroteo cuenta: *“Yo escuchaba esas conversaciones entre los empresarios, a mi jefe, que me hizo sentar siempre en la misma mesa con él. Hablaban de valores, tabaco de Argentina, Estados Unidos, Paraguay. Había que producir alimentos para el mundo porque había 100 millones no sé cuánto y que van a seguir creciendo más y que después va a faltar la comida y entonces hay que hacer más soja, más maíz, trigo... y eso se me ha ido, formando... formando una idea...”* (Entrevista a Doroteo Segovia, octubre de 2014).

Segovia comienza a producir soja por cuenta propia en el año 1993. Produce soja en Las Lajitas, arrendando 240 hectáreas. Consigue créditos por el capital social que ha podido acumular en los años como mano derecha de su jefe. Explica: *“Primero compré maquinaria. Me compré dos tractores y arranqué. Y alquilaba las 240 hectáreas porque no podía sino. Y como tenía la experiencia de trabajar con mi jefe, era la persona de confianza de mi jefe, me conocía todo el mundo. Iba a una empresa y pedía la semilla, a la otra el agroquímico... me daban crédito. A mí todo el mundo me abría las puertas. Así empecé. (...) Y cuando hacía la cosecha pagaba las deudas. Hasta que un buen día pude comprar 2000 hectáreas. Y sigo arrendando. Tengo campos propios pero sigo arrendando”.* (Entrevista a Doroteo Segovia, octubre de 2014).

Actualmente produce en unas 15 mil has.; tiene ganadería, venta de maquinaria, servicios de fumigación. Producen soja y maíz, principalmente.

Su empresa, tal como caracterizaban Gras y Hernández a este tipo de actores, es familiar. Sus dos hijos varones y el hijo del que fuera su jefe (*“es como un hermano para mí”*, dice Segovia) ocupan algún cargo dentro del organigrama de la empresa.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

Un aspecto importante de la personalidad de Doroteo es su religiosidad. En todo momento agradece a Dios lo que le ha dado y señala que llegó a donde llegó por obra de Dios. Dice: *“Estoy agradecido por todo lo que Dios me ha dado. No es una obra mía”*. En su afán por devolver algo de todo lo que Dios le ha dado se le ocurrió la idea de hacer una nueva iglesia en Las Lajitas. De este modo entre 2005 y 2010 gestionó donaciones, trabajó en los planos de la iglesia, gestionó con las autoridades políticas y eclesiásticas todo lo necesario para la construcción del nuevo templo. Si bien el catolicismo no es tan fuerte localmente, ya que las iglesias evangelistas han ganado muchos fieles en toda la región, la propuesta de la nueva iglesia despierta un nuevo fervor religioso en la comunidad. Doroteo cuenta que los vecinos se entusiasmaron y todos aportaron algo para la realización de la iglesia (figura 4).



Figura 4: Exterior e interior de la iglesia construida por el Doroteo Segovia. Fotos de la autora. 2014.

Doroteo Segovia, además de ostentar un incuestionable poder económico/territorial dentro de la comunidad local, ahora pasa también a emparentarse con las altas cúpulas de poder de la iglesia católica, con las que se frecuenta para llevar adelante su meta. Pasa entonces a ser un referente de empresario devoto, comprometido con la comunidad, generoso por las donaciones que hace (a la iglesia), fortaleciendo un tipo de poder diferente: simbólico.

En el año 2013 cuando entrevisté a empleados del sector de venta de maquinaria del grupo Segovia hacía dos años que había sequía en la zona y las cosechas habían sido tan malas que en algunos campos no habían levantado cosecha directamente. Todo estaba paralizado productiva y económicamente y la venta de maquinaria, de repuestos y los servicios de mantenimiento también



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

estaban sin actividad. Un empleado afirmaba: “*Si no hay cosecha no se rompen las maquinas, no hay servicios, no hay nada. No hay trabajo. (...) Yo si fuera él [Segovia] ya me hubiera echado*”. Entre los empleados entrevistados regía un concepto muy bueno de Segovia. No eran despedidos o cesanteados de sus puestos de trabajo -aunque no tuvieran nada que hacer- por generosidad de su empleador. Se genera entonces una relación de gratitud para con Segovia y pasan a estar en deuda para con él. La generosidad se capitaliza entonces también como poder.

La historia de vida de Doroteo Segovia (tal como él la relata) busca ejemplificar sobre dos ideas: por un lado, la bondad de Dios, que te recompensa si eres creyente y por otro lado, la bondad del agronegocio, que, al igual que en anterior, te recompensa si eres trabajador y meticulouso. La lectura que Doroteo no hace pero que explica mejor que el milagro divino su historia de vida es la capitalización social que él logra a través de su mentor y jefe. Doroteo ha llegado tan lejos por el capital social que ha podido conseguir en sus años de empleado. Le han abierto puertas y han sido generosos con él debido a ese capital social que supo adquirir y debido a que en sus derroteros y relacionamientos con otros empresarios su campo de posibilidades se amplió.

III.2. Anta del Dorado

La empresa Anta del Dorado tiene su casa matriz en Coronel Mollinedo, una localidad de aproximadamente 1800 habitantes. La empresa en su web se define como “...*una empresa familiar agrícola, ganadera y forestal que, desde 1974, trabaja en el Chaco Salteño produciendo alimentos de manera sustentable con compromiso social.*” La empresa pertenece a la familia Elizalde. El director ejecutivo de la empresa (Javier Elizalde) tiene 9 hijos (7 varones y 2 mujeres). En el organigrama de la empresa aparecen ocupando distintos cargos los 6 hijos varones y la esposa del presidente. El hijo varón menor dice: “*todavía no trabaja porque está estudiando. Lo estamos esperando*”. El empresario declara en la entrevista que produce soja pero también tienen ganadería, cultivos de maíz, sésamo, girasol y chía. “*Estamos produciendo en unas 10 mil hectáreas, en Anta y General San Martín*” (Javier Elizalde, presidente de Anta del Dorado, entrevista 2013). En el



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

imaginario local, sin embargo, se hablan de muchas más. Se comenta que tiene en propiedad campos en Bolivia y que produce en unas 20 mil hectáreas.

Anta del Dorado tiene en Mollinedo una planta de almacenaje, clasificación y embolsado de semillas de soja, porotos y pisingallos para exportación. Allí emplean a unos 120 obreros, casi todos residentes de Mollinedo. ¿Por qué esta agroempresa tiene su casa matriz en un pueblo tan pequeño como Mollinedo? Porque allí es donde compraron su primer campo en 1976 y fueron ellos mismos quienes fundaron y diseñaron el pueblo. Lotearon los terrenos en el pueblo y los pusieron a la venta para que las poblaciones que residían dispersas dentro del campo que ellos habían adquirido vayan a residir en el nuevo pueblo.

“Yo en realidad soy de Buenos Aires. Compramos con mi familia este campo. Y... acá no había nada, nada de nada. (...) El pueblo es un loteo nuestro. (...) Nosotros hicimos el loteo y después gestiones (...). En ese momento el gobierno lo vio muy bien, lo hizo rápido”. (Javier Elizalde, presidente de Anta del Dorado, 2013).

La empresa fue la diseñadora del pueblo. Diseñó dónde se localizaría la plaza y situó a las oficinas de la empresa y a sus galpones en frente de la misma. Ningún edificio público rodea la plaza, ni una iglesia, ni centro comunal. El único edificio que se destaca es la empresa, con los silos de telón de fondo (fig. 5).



Figura 5. Coronel Mollinedo. Localización de la empresa frente a la plaza principal. Fuente: Google maps.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

La empresa gestionó frente al municipio la llegada de los servicios (luz, agua, electricidad), y debido a que las familias que residían en las inmediaciones no tenían la propiedad de sus terrenos los Elizalde los “convencieron” para que compren lotes de tierra en el nuevo pueblo: “(...) *había gente que tuvimos que convencerlos porque no quería dejar el campo... no eran propietarios*”. (Javier Elizalde, presidente de Anta del Dorado, 2013).

Actualmente la empresa controla el crecimiento del pueblo ya que es la propietaria de todo el terreno circundante:

“Nosotros hicimos una planificación de lo que es el crecimiento del pueblo. Es decir, para que el pueblo crezca con orden, nosotros ya previmos como iban a ser todos los crecimientos” (Javier Elizalde, presidente de Anta del Dorado, 2013).

La relación entre familia/empresa y pueblo entonces es muy estrecha y podríamos caracterizarla como un neo-colonialismo. La empresa es la “dueña del pueblo”; el pueblo es como un feudo de los Elizalde. Esta propiedad del pueblo aparece marcada en los discursos, tanto del presidente de la empresa como de los empleados municipales entrevistados, quienes se referían “al pueblo de Javier”. A su vez, Javier Elizalde, cuando habla de las obras públicas que, con dineros públicos, se hicieron en el pueblo, las relata en primera persona del plural: “*hicimos una canchita*” (dice Javier). Y el salón de usos múltiples que el municipio hizo en Mollinedo es de uso de la empresa: “*Javier está contento con el salón de usos múltiples, hasta lo usa para reuniones de la empresa!*” (Entrevista a un empleado de la municipalidad de Apolinario Saravia, 2014).

La relación con los vecinos es de tipo patriarcal. Así por ejemplo, ayuda particularmente a los vecinos cuando algo les falta, regalando chapas o financiando los materiales de construcción de las casas a cambio de trabajo. Los vecinos quedan en deuda siempre con Elizalde. Las ayudas de todas maneras son bienvenidas y de esta manera, se gana el beneplácito de los vecinos, y pocos se animan a “*morder la mano que les da de comer*” (en estos términos se refería una vecina), así como a criticar las fumigaciones que se desarrollan a no más de 30 metros del patio de la escuela.



XXXI CONGRESO ALAS URUGUAY 2017

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

A pesar de esa relación tan estrecha entre empresa-pueblo, los Elizalde no viven Mollinedo. Tienen dos casas, una al lado de la empresa y otra más grande y apartada con piscina, caballos, y avioneta que se usa como casa de fin de semana para la familia.

Cuándo, dónde y cuánto puede y debe crecer, qué infraestructura necesita y merece, qué normativas se respetan y cuáles no, quienes trabajarán y tendrán derecho a residir en el pueblo y quienes deberán irse. Todo queda bajo la decisión de un empresario.

IV. Conclusiones

Caracterizar a los actores sociales del agronegocio puede ser una tarea compleja, dado que frecuentemente se dan por sentadas situaciones que no son del todo válidas para estas regiones marginales del agronegocio. Posiblemente no sea frecuente en la región pampeana que actores glocalizados ostenten tal variedad de poderes como los que vimos en estos dos casos seleccionados. No es frecuente, si hablamos de actores del agronegocio, que además de ostentar el poder económico/territorial, se sumen el poder político y simbólico (como ser referente religioso de la comunidad). Esta conjunción nos remite a un pasado colonial, que en el departamento de Anta no es pasado sino presente. De este modo, las múltiples maneras en que el modelo del agronegocio se ancla en el territorio, tienden a reproducir y reforzar viejas y enquistadas desigualdades sociales.

En esta breve descripción de estos dos casos de actores glocalizados en Anta hemos dejado muchas cosas por decir, y los análisis deberían profundizarse. Sólo he querido marcar algunas líneas muy generales que ayudan a comprender cómo la herencia de colonialidad de este territorio no desaparece, ni ante el avance de un cultivo con tanta tecnología y mecanización como es la soja, ni ante el desarrollo de una red empresarial con lógicas globales. Por el contrario, los empresarios locales tradicionales parecen con facilidad adaptar el modelo global a las lógicas locales.



**XXXI CONGRESO ALAS
URUGUAY 2017**

3 - 8 Diciembre / Montevideo

Las encrucijadas abiertas de América Latina

La sociología en tiempos de cambio

V. Bibliografía

- Alberdi, JB. (1916) *Estudios económicos. Interpretación económica de la historia política argentina y sudamericana*, Buenos Aires: La cultura argentina.
- Ansart, P. (1992) *Las sociologías contemporáneas*. Amorrortu: Argentina.
- Argnoticias.com (2014) *Eduardo Elsztain, el hombre detrás de IRSA*. Publicada el 11 de Diciembre de 2014. Disponible en línea: <https://www.argnoticias.com/historico/Eduardo-Elsztain-el-hombre-detras-de-IRSA-20141211-0013.html> (consultada en diciembre de 2017).
- Baranger, D. (2000) Sobre estructuras y capitales: Bourdieu, el análisis de redes y la noción de capital social, *Avá* 2:41-93.
- Borras JR., S.M.; Hall, R.; Scoones, I.; White, B. & Wolford, W. (2011) Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction, *The Journal of Peasant Studies*, 38:2, 209-216.
- Bourdieu, P. (1988) *La distinción*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, P. (1990) *Sociología y Cultura*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.
- Bourdieu, P. (2000) *Cosas Dichas*. Barcelona. Gedisa.
- Domingo Yagüez, J.; Ferreyra, A.; Langhi, R.; Pausich, G.; Pezzola, A.; Coma, C. (2011) *Campaña Sojera 2010 – 2011 - República Argentina*. Buenos Aires: INTA, Red de Información Agropecuaria Nacional.
- Gras, C. y V. Hernández, (2013) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Haesbaert, R. (2004). *O mito da desterritorialização. Do “fim dos territorios” á multiterritorialidade*. Río de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Infobae (2017) *Quiénes son los siete argentinos más ricos según el ranking de Forbes*. Publicada el 20 de Marzo de 2017. Disponible en línea: <https://www.infobae.com/economia/2017/03/20/quienes-son-los-siete-argentinos-mas-ricos-segun-el-ranking-de-forbes/> (consultada en Diciembre de 2017).