

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Perfiles de productores empresariales en el agro pampeano. Acerca de la complejidad de los “ganadores” del nuevo modelo agropecuario.

Carla Gras.

Cita:

Carla Gras (2009). *Perfiles de productores empresariales en el agro pampeano. Acerca de la complejidad de los “ganadores” del nuevo modelo agropecuario. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/396>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Perfiles de productores empresariales en el agro pampeano

Acerca de la complejidad de los “ganadores” del nuevo modelo agropecuario

Carla Gras¹

Introducción

Las transformaciones económicas, sociales y productivas implicadas en la expansión de un nuevo modelo agrario en el agro pampeano fueron analizadas extensamente. Distintas investigaciones dieron cuenta de sus implicancias en las capas de la pequeña producción, a partir de la conversión en rentistas de un número no menor de productores, o bien de su expulsión de la actividad, siendo esta última línea de indagación la que quizás reconoce mayor cantidad de aportes. Del mismo modo, fueron abordadas las condiciones en que persistían las unidades que producen en los umbrales mínimos de sostenimiento.

Comparativamente, la situación de las franjas empresariales que, sin formar parte de la cúpula, registraron procesos de expansión, fue, en términos relativos, menos estudiada. En efecto, son pocos los trabajos que avanzan en el análisis y comprensión de las relaciones sociales, económicas y productivas que los caracterizan². Tampoco se ha explorado la medida en que constituyen un grupo homogéneo en lo que refiere a sus rasgos principales y prácticas constitutivas.

¹ CONICET- Universidad Nacional de General Sarmiento [blasen@arnet.com.ar / sgras@ungs.edu.ar]

² Un trabajo interesante que abordar este análisis es el de Hernández, 2007.

La mayor parte de los análisis que focalizan en los “ganadores” del modelo agrario refieren, en relación con la cadena primaria, a los grandes “*pooles*” de siembra, conjunto de inversores agrarios y no agrarios que gerencian cientos de miles de hectáreas que, dado el volumen de su actividad, conforman lo que Murmis (1998) denominó “mega empresas”. Por debajo de esta cúpula existe una franja de explotaciones de tipo empresarial, cuya presencia resulta significativa de abordar si se quiere dar cuenta acabadamente de la nueva cartografía social del agro argentino. Su importancia se puso en evidencia con su instalación pública durante el conflicto que “el campo” mantiene desde marzo de 2008 con el gobierno nacional por la política en torno a los derechos de exportación, el cual estuvo signado por una inusitada movilización política de las capas empresariales.

En este trabajo, nos proponemos avanzar en la caracterización de esta franja social, indagando sobre sus perfiles y las diversas maneras en que están presentes en la actividad agropecuaria. Nos referimos a aquellas capas que tienen capacidad de acumulación – evidenciadas en la escala de su producción, el tamaño de su capital, y su nivel tecnológico -y cuyos titulares se ocupan de la gestión y/o conducción de sus explotaciones. Su perfil empresarial no solo refiere a la presencia de trabajo contratado sino también, como veremos, a la profesionalización del manejo de la explotación – visible en la adopción tecnológica y en la relación cada vez más estrecha con el conocimiento experto -. Utilizaremos entrevistas e historias de vida recogidas en el marco de una investigación en curso³.

¿UN NUEVO EMPRESARIADO?

Como hemos señalado, la implantación del nuevo modelo agropecuario y las transformaciones a él asociadas resultaron, entre otros registros, en una clara centralidad de las capas empresariales, que se presentan a sí mismas como un nuevo tipo de empresariado agrario. Este “nuevo” empresariado está estrechamente conectado con la expansión del cultivo de la soja, y la dinámica productiva y económica que en torno de este cultivo se desarrolló en las últimas dos décadas.

³ “Dinámicas sociales y políticas en el nuevo escenario agrario: actores, prácticas institucionales y representaciones ideológicas”, línea de trabajo desarrollada en el marco del Proyecto “Actores sociales, demandas de derechos y espacios de ciudadanía en la argentina contemporánea”, financiado por la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica, con sede en la UNGS. Hemos realizado a la fecha 17 entrevistas en profundidad a productores de la provincia de Buenos Aires y del sur de Santa Fe.

En rigor, la propia denominación de “nuevos” alude de manera tangencial a su origen. Tal como surge de las entrevistas realizadas en el marco de nuestro trabajo de campo, una parte de ellos integraba las capas superiores de la agricultura familiar en los años '90, y supieron reconvertir la empresa familiar. Otra parte ingresó a la actividad agropecuaria, atraída por las altas tasas de retorno que tuvo el agro en los últimos diez años. En este caso fueron generalmente importantes los capitales sociales y culturales que portaban, así como cierto conocimiento del sector: el ejemplo son los ingenieros agrónomos que administran campos o brindan asesoramiento y emprenden con tierras alquiladas su propio negocio. También encontramos a descendientes de antiguas familias de grandes propietarios (la vieja oligarquía terrateniente), cuyas “estancias” fueron subdividiéndose a lo largo de las décadas entre las distintas ramas familiares en el marco de los mecanismos de herencia. Entre ellos, pueden distinguirse quienes arrendaron sus campos a terceros y los que continúan en actividad; están también los que luego de haber cedido sus campos a una administración, se ocupan actualmente de los mismos, en general cuando algún hijo decidió a partir de su formación universitaria encarar el negocio agrario. Más allá de estos distintos orígenes, todos cursaron estudios universitarios, los que en un número importante de nuestros entrevistados fueron complementados con maestrías y cursos de posgrado, muchos de ellos, en agronegocios.

Los empresarios entrevistados manejan grandes y medianas extensiones. De los 17 entrevistados, 5 manejan superficies que van entre 600 y 1000 hectáreas. Entre el resto, 6 operan extensiones que se ubican en los estratos de 1000 a 2000 hectáreas mientras que en otros dos casos, sus explotaciones están en el rango de las 3000 a 4000 hectáreas. Los 6 restantes son empresarios con volúmenes de actividad significativamente mayores: operan superficies superiores a las 10.000 hectáreas. A excepción de tres entrevistados, el resto heredó campos familiares a los que fueron anexando tierras bajo distintas modalidades de tenencia (arrendamientos, contratos accidentales). Todos tienen explotaciones en la región pampeana; a medida que aumenta el tamaño de la empresa, se observa la expansión a otras regiones, básicamente el Noreste (NEA) y el Noroeste argentino (NOA).

En cuanto a sus sistemas productivos, si bien todos se dedican a la agricultura – principalmente soja, trigo y maíz – muchos combinan con la ganadería (10 de los 17 entrevistados). La importancia de la agricultura en sus esquemas productivos, y en particular la adopción de la soja y la reconversión tecnológica a ella asociada es uno de los principales factores de transformación de las capas empresariales.

Las entrevistas realizadas nos muestran que se trata de productores que se expandieron en los últimos años, a partir de una importante incorporación de tierras y del aumento de su dotación de capital (tanto en el plantel ganadero como en la adquisición de modernos equipos). Al referir a su expansión, no son pocos los que distinguen dos momentos. Durante la década de 1990, la mayoría incorporó las nuevas tecnologías y amplió su escala productiva. La estabilidad monetaria en el marco del régimen de convertibilidad de la moneda les facilitarían el financiamiento necesario. De tal forma, y tomando el crédito a cosecha que ofrecían las grandes semilleras como Monsanto, extendieron a partir del arrendamiento, pero básicamente de contratos accidentales, la superficie dedicada a la agricultura. Ciertamente, su expansión es la contracara de la expulsión de pequeños y también medianos productores, muchos de los cuales devinieron rentistas, figura que forma parte del paisaje social de distintos pueblos y agro-ciudades del interior del país.

Del mismo modo, adquirieron los nuevos equipos de siembra así como una serie de tecnologías de comunicación que serían fundamentales en la gestión técnico-productiva. La puesta a punto de este sistema evolucionó al ritmo de la desregulación de los mercados, encontrando cierto nivel de escollo para su funcionamiento a partir de 1997 cuando los precios internacionales tuvieron una tendencia descendente. Como expresaba Leonardo, uno de los empresarios entrevistados, que actualmente opera 1370 hectáreas en el partido de Azul en la provincia de Buenos Aires: *“vos te mantenías con una estabilidad en pesos/dólares y tenías una financiación que estaba en el 15% lo más barato -que era inconseguible- y lo más normal era que estuvieras pagando una tasa del 20% o 25% anual en dólares. Y fueron años que los precios de los granos no subieron, al contrario, bajaron o se mantuvieron estables. Entonces fueron las cosas que complicaron la rentabilidad del sector. Pero para una actividad de riesgo como es el campo en cierta variable como es la moneda, te ayuda mucho a proyectar (...) la estabilidad permitió que lo fuera el tema de insumos, te lo dieran a cosecha, a seis meses, con una tasa baja en dólares, porque en eso sí, las grandes empresas con tal de vender... Eso sí permitió la estabilidad para el sector, en eso. También eso permitió invertir en maquinaria”* (entrevista, diciembre de 2008).

El segundo momento que nuestros interlocutores señalan es el año 2001, al que refieren como otro punto de inflexión. En efecto, la nueva administración haría de la salida de la convertibilidad y de la adopción de una tipo de cambio alto uno de los ejes centrales de la política económica, que sería continuado en los dos gobiernos que siguieron (Néstor Kirchner y Cristina F. de Kirchner), permitiendo a estos empresarios recomponer sus niveles de rentabilidad. En ese marco, la mayoría de nuestros entrevistados manifiestan haber emprendido una nueva etapa de expansión. Pero en su opinión esta expansión se vería obstaculizada en forma creciente desde 2007

con las distintas regulaciones impulsadas por el gobierno nacional sobre los mercados de exportación, y fuertemente desde fines de 2008 cuando se conjugan la crisis internacional y en el plano interno, una de las mayores sequías de las últimas décadas.

Hay un aspecto distintivo en los mecanismos de expansión que han ensayado, el cual da cuenta de rasgos específicos en los perfiles que van decantando. En ese sentido, se destaca lo que puede denominarse la “apertura” de la empresa mediante asociaciones con otras empresas, de distinto carácter. No se trata de la contratación de servicios para realizar aquellas tareas que la unidad por sí sola no logra cubrir; esta externalización de tareas es un proceso reconocible entre este y otros tipos de productores desde hace tiempo. Antes bien se trata de estrategias desarrolladas para ampliar la escala de la empresa así como para participar en nuevos negocios.

Así, por ejemplo, la incorporación de nuevas tierras involucra, además de las modalidades ya comentadas, el desarrollo de distintas formas de asociación con otros agentes - como contratistas de maquinaria o asesores técnicos - lo que les permite incursionar en áreas distantes de sus tierras originales, diversificando riesgos agroecológicos y climáticos. También observamos la presencia de inversores externos (con frecuencia, amigos y familiares). Asimismo, este esquema asociativo o de “alianzas” les permite participar de otros negocios, como la comercialización de granos, la prestación de servicios, y finalmente, lograr el acceso a capital operativo. El principio organizador de esa estrategia es la conformación de “redes”, cuya construcción estaría en la base, tal como lo presentan, de la llamada “agricultura de punta”.

Estas asociatividades complejizan las formas de control y gestión de la tierra y el capital, a la vez que son presentadas como otro elemento que les habría exigido una aún mayor profesionalización de la gestión productiva y económica de la empresa. Así lo refiere Mariano, uno de nuestros entrevistados. Mariano, productor de Tandil de unos 45 años, es licenciado en administración agraria y tiene un posgrado en agronegocios en el CEMA. Su explotación de 1500 hectáreas está dedicada exclusivamente a la agricultura. A partir de esta formación, nos cuenta que se comenzó a preocupar por desarrollar instrumentos para financiar su capital de trabajo. *“Ahora tengo un grupo inversor por detrás, donde hay amigos y conocidos (...), tuve que mejorar muchísimo mi administración y operación. Cada campaña tengo que mostrarles un plan de negocios bien armado. Ellos solo quieren ver los números, si la inversión les rinde o no. Y para eso hay que medir todo y ajustar bien. Es otra racionalidad”* (entrevista, noviembre de 2008).

Cabe en este punto, y con el objetivo de profundizar en el perfil de estas franjas, detenernos en un punto fundamental: cómo su carácter “empresarial” define un modo específico de auto identificarse, relacionado con la certidumbre de estar expresando a cabalidad los nuevos modos de entender y practicar la actividad agropecuaria. Esto es, en sus propias concepciones, su condición “empresarial” no estaría dada tanto por el nivel de recursos que controlan como por las formas en que llevan adelante su actividad. Su emergencia estaría asociada así al pasaje de “productor” a “empresario”, a una condición moderna visible en la racionalidad técnica, en la innovación tecnológica y en el abandono de forma “tradicionales” de llevar adelante la actividad empresarial.

La preocupación por innovar también se refleja en el modo en que la empresa se relaciona con las familias que son sus titulares. En este punto cabe destacar que las capas que abordamos aquí conforman lo que podríamos llamar “empresarios personales”. Es decir, más allá de la forma jurídica – SA, SRL, etc. -que adopta la empresa, conservan un papel importante en la gestión de la misma, y la propiedad del capital es familiar. En efecto, entre nuestros entrevistados, solo dos tienen una organización semejante a la de los conglomerados, que incluyen la presencia de distintas formas jurídicas, con distintos titulares (en un caso, siguen siendo familiares) y con mecanismos de obtención de financiamiento organizados para ingresar al mercado de capitales.

Pero para la mayoría de nuestros entrevistados, la profesionalización y el desarrollo de una gestión “empresarial” implica una dinámica problemática en la relación entre empresa y familia, un lugar diferente de la familia en el negocio agrario. Ello alude fundamentalmente al carácter que asume la reproducción intergeneracional de la empresa. Como hemos observado en el caso de los propietarios – que como dijimos conforman el grueso de la muestra relevada -, el campo es un bien heredado, y en eso conservan su carácter familiar, más aún cuando en ellos está presente el horizonte de dejar la tierra a sus descendientes. En ese nivel, la sucesión deviene problemática para estos empresarios. De ello dan cuenta, por ejemplo, la tarea específica que las organizaciones técnicas en las que participan estos empresarios familiares (como es el caso de AACREA⁴) dedican a este asunto. En forma creciente, estos empresarios buscan diferenciar la propiedad de la empresa de su gestión. Es decir, todos los miembros de la familia ostentan la condición de propietarios pero ello no implica que del mismo modo deban “trabajar” en la empresa.

⁴ La Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) surge en 1997 nucleando a los distintos grupos CREA. Para un análisis sobre el surgimiento de esta entidad y su construcción identitaria, ver Gras, C., 2009.

En los apartados que siguen, elegimos detenernos en dos rasgos específicos que presentan nuestros entrevistados, los cuales contribuyen a sustentar su propia percepción sobre su papel en el sector y en la sociedad más amplia.

EMPRESARIOS E INNOVADORES

Como se mencionó, los empresarios que analizamos plantean encarnar una nueva manera de entender y organizar la actividad agropecuaria. Es frecuente en ellos la referencia a la racionalidad técnica como criterio organizador de sus empresas, y como aspecto que define su posición en la actividad. De hecho, ese criterio es, en su entender, el principio fundamental de las diferenciaciones entre tipos de productores en lugar de la propiedad de los distintos recursos (tierra, capital). Más aún, es una “actitud”, un determinado comportamiento lo que definiría su carácter empresarial. Así lo sintetizaba Orlando, un productor que trabaja alrededor de 11.000 hectáreas en distintas provincias, integrante de un grupo CREA (Consortios Regionales de Experimentación Agrícola): *“Nada más tener el bocho abierto, actitud de aprender y es prueba y error. Hay profesionales y hay tipos de escuela primaria y todos son buenos empresarios (...) no es un problema de escala, es un problema de actitud, digo yo. Sobre todo en las zonas marginales, en el norte, vos podés ver empresas grandes de 10.000, 20.000, 30.000 hectáreas que hacen agricultura y hacen ganadería y podés ver en zonas de la provincia de Buenos Aires empresas chicas de 300 y 400 hectáreas que alquilan y siembran afuera y hacen agricultura y hacen ganadería en esa superficie. No es un problema de escala, es un problema de actitud: medir, ensayar, probar...lo mismo hacerlo en gran escala que en maceta, como digo yo”* (entrevista, noviembre de 2008).

Los empresarios entrevistados se ocupan de la gestión y la toma de decisiones. Para ello, recurren al asesoramiento de distintos especialistas; además del ingeniero agrónomo que incorporan en forma permanente, es frecuente que contraten servicios específicos de profesionales que conozcan determinados mercados, o el funcionamiento particular de una determinada tecnología. El ritmo de incorporación tecnológica que despliegan no solo involucra la inversión en maquinarias, sino también dispositivos para mejorar las prácticas agronómicas (los instrumentos de precisión o el uso de sistemas de GPS). Al mismo tiempo, adoptan otras tecnologías “blandas”, como el uso de sistemas de información para planificar el calendario de actividades o las inversiones a realizar. Orlando, el entrevistado antes mencionado, hacía referencia a ese proceso de profesionalización, que en las franjas más altas reconoce ya varias décadas: *“Es una gimnasia de medir continuamente “cómo estoy”, cómo está mi nivel de endeudamiento, qué parte de mi patrimonio, qué es lo que me*

conviene vender, cómo, cuándo. Uno se va entrenando en eso. Yo me acuerdo cuando recién entró a medirse en el movimiento CREA, en el sesenta y pico cuando recién empezamos con la gestión, había que estudiar márgenes brutos, cómo medir...armar todo desde cero (...) en ese momento había computadoras, todo complicado, programación lineal. Ahora está todo mucho más fácil y ya está aceitado” (entrevista, noviembre de 2008).

Pero no son sólo los empresarios de mayor escala los que atestiguan este funcionamiento. Los empresarios de menor tamaño también buscan adoptar estas prácticas. El lenguaje común generado por los discursos que significan positivamente el llamado “paradigma de los agronegocios” funciona para ellos también como un ejemplo a emular y un horizonte de acción a seguir en pos del logro de la competitividad. Gastón, un empresario de Tapalqué que trabaja 3200 hectáreas entre propias y alquiladas, establecía la siguiente comparación con el modo en que otro familiar lleva adelante su producción: “(al campo familiar) *lo trabaja mi suegra, a otro nivel, como distinto, como más sencillo. Para que vos te des una idea mi suegra produce 80kg de carne y yo produzco 460. Es otro nivel, o sea el campo es...no se apaga la luz de noche. (..) ¿Por qué? Porque nos tecnificamos, porque analizamos las cosas en conjunto, porque nos incentivamos a hacer el ciclo completo, que antes esto en la Argentina hasta hace 5, 6 años no existía el ciclo completo. El ciclo completo es: tenés la vaca, producís el ternero, lo engordas y lo vendes directamente al frigorífico. Ese es el ciclo completo”* (entrevista, marzo de 2009). Francisco, un productor de 800 hectáreas en 9 de Julio también distingue su modo de organización: “*yo cierro balance de una sociedad anónima, lo comparo con tres años y si el rubro agrícola da ganancia y el rubro ganadero da ganancia, no tengo mucho más que aclarar, o sea voy en la huella (...) Yo hago toda la administración, y en el campo recorro todo, hago el monitoreo de los cultivos y las pasturas”* (entrevista, octubre de 2008).

Las herramientas del *management* moderno no sólo se aplican a la gestión técnico – económica sino también a la forma de relación con el sector financiero. La aparición de fideicomisos es una de esas expresiones, pero también el desarrollo de una serie de herramientas para la comercialización, que busca en palabras de nuestros interlocutores, hacer un manejo más racional del riesgo. “*El campo se profesionalizó porque tuvo que ser más competitivo. El negocio agropecuario tiene un gran imponderable que es el clima y que vos no lo podés manejar. Después tenés el riesgo de los precios que lo podés manejar mucho con los mercados. Son todas herramientas que se han desarrollado en los últimos veinte años, por ejemplo las coberturas que podés hacer vendiendo a futuro, o sea, te asegurás un precio (...) yo te diría que sobre todo en los finales de los 90 es cuando se empieza a trabajar con ese tipo de cobertura (...) cuando te abren también el espectro de formas de comercializar, de formas de asegurarte, de forma de financiarte. Y eso es un poco para mí la etapa en la que el productor comienza a cambiar su visión. Donde entra a jugar mucho la capacitación”* (Leonardo, diciembre 2008).

Jerónimo, portador de un ilustre apellido vinculado a la génesis del modelo agro-exportador, ilustra en su trayectoria el proceso de transformación de la antigua elite y el modo en que asocia su permanencia a la innovación antes que a su origen “patricio”. La empresa familiar que Jerónimo y su hermano manejan opera 3280 hectáreas. Dedicada por generaciones a la explotación ganadera, al hacerse cargo de la gestión de la misma, Jerónimo y su hermano profundizaron un esquema de innovación tecnológica y diversificación que su padre había iniciado. Formado en agronomía su hermano y él con un título de economista y experiencia laboral en las grandes empresas de biotecnología, imprimieron al negocio familiar otra dinámica atenta a la rentabilidad y al manejo del riesgo con otros criterios: *“Mi padre se inicio en el tambo hace unos 15 años, le dio una tercera pata a la producción. En ese momento la producción era agrícola y ganadera, casi en mitades, con el tambo había una tercera fuente de ingresos. Que había restado de las otras, sí, porque estaba plantado sobre campos agrícolas. Pero que le da una mayor sustentabilidad a la producción. ¿Por qué? Porque en momentos donde los granos no tienen buenos precios o se le aplican altas retenciones, la leche está exenta o tiene buen precio y buena rentabilidad. Otros años tiene controles de precio la carne y el tambo salva o el tambo esta bajo y salva la agricultura (...) Es un tambo muy tecnificado, bastante grande. Según evaluaciones está entre el 5 o 10% de los tambos más grandes del país. Son 150 vacas en ordeño, lo cual hace un rodeo de casi 500 vacas. Tiene cuatro personas trabajando full time, está siempre electrificado con equipos de frío, 14 bajadas eléctricas de última generación. Tiene bastante alta productividad (...) La extensión de la agricultura también ha sido bastante importante. Hay aproximadamente arriba de mil, mil 200 hectáreas de agricultura, donde tradicionalmente había 500, se ha más que duplicado la agricultura. Se ha ido desplazando la ganadería en función de esa necesidad de hacer más agricultura, ¿no? El alquiler del campo del sur para desalojar hacienda”* (entrevista, junio de 2007).

La “innovación” caracteriza también la presencia de nuevos jugadores, que desde otros orígenes, entran a conformar este nuevo empresariado; este rasgo parece así homologar trayectorias y procedencias diferentes. Gastón, el interlocutor antes mencionado, se presenta como “productor por elección”: *“Viví en Bs As, estudié administración de empresas y economía, trabajé diecisiete años en una empresa y un día bajé la cortina y me fui al campo. Compré campo, tenía mucha relación con el campo, mi mujer es el campo. (..) Un día surgió el tema de un campo al lado del de mi mujer y lo compramos. Yo tenía una casa acá, la vendimos juntamos las cosas y nos fuimos. (Compré) en el 97, y trabajé en Bs As hasta el 2001, tenía un encargado y viajaba todos los fines de semana. (Empecé) con una con una explotación chica, me metí en un grupo CREA, el cual me permitió automáticamente ampliar el horizonte de lo que es la tecnología, cómo se aplica”* (entrevista, noviembre de 2008).

La referencia a las actitudes y capacidades “personales” a la hora de explicar sus posibilidades de expansión y participación en el actual esquema productivo oscurece el hecho de que ellas mismas son producto de acumulaciones previas, tanto en términos del capital económico que controlan como de los capitales sociales y culturales que ponen en acto en tales capacidades personales. Claramente, la incorporación tecnológica y la profesionalización son rasgos que los caracterizan y ellos deben ser retenidos en relación con las posiciones que ocupan en el espacio social. Pero si aquí los subrayamos, prestando atención a cómo los propios sujetos los presentan, es porque tienen eficacia en cómo se piensan como grupo social. En otras palabras, la fe que profesan en la innovación les permite posicionarse como un “nuevo” actor con un comportamiento “verdaderamente empresarial” y moderno⁵, que legitima su posición jerarquizando las competencias personales frente a la posición adquirida en el espacio social por la inscripción en determinadas trayectorias de clase.

Esa jerarquización juega un papel fundamental a la hora de distinguirse de la “vieja oligarquía”. Para comprenderla es necesario introducir, brevemente, otro rasgo: la residencia en pueblos y localidades de distinto tamaño en el interior del país.

LA RELACIÓN CON EL TERRITORIO

Una característica común a nuestros entrevistados (en rigor, 15 de los 17) es que residen actualmente en los llamados pueblos del interior. En general, el cambio de residencia desde la ciudad de Bs. As o los partidos del norte del conurbano bonaerense - donde muchos vivieron desde su infancia - ocurrió luego de haber transitado la formación universitaria y haber conformado su propio hogar. Así, desde hace por lo menos 10 años, la vida social de estos empresarios transcurre en pequeñas localidades del interior de la provincia de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe o Entre Ríos. Sus hijos asisten a las escuelas de la zona y la distribución de su tiempo asume un patrón diferente del que históricamente han tenido los grandes propietarios pampeanos – esto es, residiendo en la ciudad de Bs. As y viajando una cierta cantidad de días al mes al campo -. Algunos han conservado propiedades en la capital (que mantienen para los hijos en edad universitaria), adonde viajan con distinta regularidad para “hacer trámites” o para asistir a cursos de capacitación,

⁵ Como ha señalado Svampa, la ausencia de tal comportamiento ha sido destacada por algunos enfoques en la literatura latinoamericana como un déficit de los sectores dominantes para orientar, por su carácter anti moderno, un “desarrollo capitalista endógeno” (2005:100).

seminarios y charlas. Estos cursos son tanto de tipo como orientados a los más diversos temas: análisis de mercados, herramientas de gestión, situación política global.

En el último tiempo – desde los años '90 y con fuerte impulso luego de la crisis de 2001 –, entre estas actividades figuran las relacionadas con la “responsabilidad social empresarial”. Esta noción, que plantea la responsabilidad de la empresa en relación con el impacto social de sus actividades, actualiza tradiciones filantrópicas para alinearlas con el negocio. Los proyectos o acciones que desarrollan las empresas como parte de su política de responsabilidad social son variados, aunque presentan una fuerte concentración en las cuestiones educativas –apoyo económico para equipar a escuelas, padrinazgo de alumnos -. Empresas grandes como El Tejar o Los Grobo tienen un programa de responsabilidad social en el que articulan con bancos y empresas semilleras para llevarlo adelante. Son emprendimientos que buscan, en parte, fortalecer ciertas tramas para el desarrollo de la propia actividad – como la relación entre el apoyo a experiencias educativas, y la oferta de mano de obra calificada que requiere el nuevo modelo agrario –; también son parte de estrategias comunicacionales de actores con creciente exposición pública (Svampa, 2008). Finalmente, también son prácticas que ponen en juego un cierto *ethos* empresarial en el cual se resignifican nociones como “solidaridad”, “ciudadanía”, “participación”.

Las empresas chicas y medianas se han involucrado igualmente en este tipo de acciones. En nuestro trabajo, hemos observado la participación de empresarios en espacios como las jornadas de Formación de Líderes que desde 2004 organiza una de las entidades en que muchos de ellos de ellos se referencian⁶, conversando con ellos sobre los emprendimientos desarrollados o el interés en acercarse a experiencias de este tipo. Un empresario que integra un centro de emprendedores en su localidad, desde el cual llevan adelante distintas iniciativas comunitarias, la mayor parte ligadas a la educación, planteaba: “es algo más que una donación, es construir desde abajo (...) vincular la empresa con la comunidad a través de la solidaridad con los que sienten hambre, movilizar a la sociedad local, sembrar la semilla de la solidaridad” (Entrevista, 2007).

El interés por la “comunidad” devino en una mayor interacción con los actores locales y el territorio donde despliegan sus actividades. Asimismo, los transforma a ellos en actores locales. Dicha interacción – que se plantea desde los relatos en términos del contraste entre la propia rentabilidad y la sensación generalizada de crisis terminal a principios de 2002 – ha contribuido a generar la identificación de muchos productores con los habitantes de los pueblos y sus

⁶ Nos referimos a AACREA.

instituciones civiles (escuelas, hospitales, etc.). La productividad de estas identificaciones se ha hecho visible en el reciente conflicto agrario.

A la eficiencia empresarial se suma así otro rasgo, la responsabilidad con su “entorno”. La conjunción de ambos termina de configurar la distancia fundamental que demandan tener respecto de la “oligarquía”. *“Los oligarcas son grandes propietarios, pero el oligarca también va acompañado de una mentalidad, esa mentalidad no está más. El campo es un grupo de productores que está muy metido hace mucho tiempo en las problemáticas sociales que tiene el país. Todos ayudamos, en mi caso yo participo, yo soy padrino de dos escuelitas rurales, participo del hogar de chicos que hay en mi pueblo, hace tiempo que hacemos actividades anuales para ayudar al hospital y eso está muy generalizado. Por ahí en Bs As no se ve pero en el interior es importante”* (Gastón, noviembre de 2008).

Esta forma de relacionarse con el territorio no es un rasgo menor de los perfiles que han decantado en el período post-crisis de 2001, tanto en términos de su posición en el espacio social y las relaciones que tejen con otros actores, como del modo en que se piensan “tranqueras afuera”, y en tal sentido, de las identidades colectivas que van construyendo. Su condición de actores fundamentales en la generación de riqueza es retenida en esta construcción, a partir de nociones como la de “responsabilidad social empresarial”. A ello agregan lo que aparece como una diferencia respecto de otros sectores empresariales: nos referimos a la ausencia, a partir de la residencia permanente en los pueblos, de prácticas de auto-segregación y de conformación de sociabilidades homogéneas, que como señala Svampa (2005) caracterizan a los “ganadores” del modelo neoliberal.

Señalábamos en el título la complejidad de los ganadores post-reestructuración en el sector agrario. Nos referíamos así a las distintas aristas que el dinamismo y centralidad que las capas empresariales adquieren en el marco de la implantación del nuevo modelo agrario.

Como hemos desarrollado en estas páginas, dicha complejidad alude en primer lugar, a sus diversos orígenes – que van desde su relación con las capas más altas de la agricultura familiar, la reconfiguración de los antiguos grandes propietarios hasta la presencia de capitales de origen extra agrario (ingenieros agrónomos pero también profesionales liberales e inversores de distinto tipo) –

y formas en que están presentes en la actividad, a partir de las relaciones que establecen con la tierra y el capital y de las formas asociativas que generan para participar de la actividad. En tal sentido, la mencionada complejidad refleja lo que podemos definir como la explosión de la categoría de “productor” que estos empresarios expresan a cabalidad. Asimismo, la construcción de sí mismos como innovadores lo problematiza aún más al contribuir al desvanecimiento de los diferenciales de poder que devienen de la posesión desigual de recursos a partir de la jerarquización que hacen del papel que juegan en la expansión los capitales que pueden ser adquiridos personalmente (la formación profesional, el llamado “cambio de visión o mentalidad”).

En segundo lugar, la complejidad alude a rasgos en cierto modo novedosos respecto de épocas previas, como es la relación con el territorio, sus habitantes e instituciones. Desde allí, puede observarse cómo van construyendo visiones sobre su papel en la sociedad más amplia así como también disputando nociones sobre cuál es/debería ser la intervención del Estado, cuáles son los asuntos que adquieren status de “público” – y cuáles quedan fuera de esa consideración - y de qué modo deben ser abordados. Los proyectos y emprendimientos que desarrollan permiten explorar estas cuestiones.

Nuestra hipótesis es que en el marco de estas acciones y de los modos en que los empresarios las significan – en espacios que promueven activos intercambios y creaciones de sentidos, como son los seminarios y jornadas en que participan y los grupos técnicos que integran – van generando una auto-comprensión política de sí mismos. Proceso que va alumbrando cierto cambio en sus formas de acción política – que coexiste con la acción más típicamente corporativa (lobbies, conexión con poderes locales y nacionales) – y sobre el que aún es necesario mayor investigación.

Bibliografía

- GRAS, Carla, "El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y dilemas de sus organizaciones" en Gras, C. y V. Hernández (comps.) *Cartografías rurales. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires, UNGS, 2009 (en prensa).
- HERNÁNDEZ, Valeria, "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", *Desarrollo Económico* vol. 47, Nº 187, octubre-diciembre, 2007.
- MURMIS, Miguel, "Agro argentino: algunos problemas para su análisis" en Giarracca, N. y Cloquell, S. (comps), *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*, Editorial La Colmena, Buenos Aires, 1998.
- SVAMPA, Maristella, *La sociedad excluyente*, Buenos Aires, Taurus, 2005.
- SVAMPA, M., *Cambio de época*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2008.