

DISCURSOS Y PRÁCTICAS AGROEMPRESARIALES. UN APORTE DESDE LA SOCIOLOGÍA PRAGMÁTICA

Diego Taraborrelli
UNGS/FLACSO

Introducción

El objeto de este trabajo es abordar ciertos aspectos relevantes del capitalismo agropecuario argentino desde la sociología política. A través del análisis de los discursos con los que el sector se legitima y de las competencias de sus protagonistas implicados, intentaremos caracterizar la dinámica que adquiere el sector que ha comenzado a desarrollarse desde la década de 1970, definida por observadores y protagonistas como *modelo Agribusiness*. En este sentido, con el fin de identificar el discurso legitimante que sostiene las prácticas de los agentes, analizaremos las formaciones de posgrado en Agronegocios existentes en el plano educativo argentino para posteriormente, a través de la presentación de cuatro estudios de caso, identificar las competencias y los dispositivos que motivan y constriñen el accionar del empresariado rural agropecuario.

La pertinencia de nuestra propuesta se debe a que la re-actualización del pacto neocolonial (Halperin Donghi, 1998) hace que Sudamérica emerja como la principal proveedora de soja y derivados (principalmente a través de Brasil y Argentina que aportan 2/3 de la soja ofertada en el mercado mundial), en tanto Europa y el sudeste

asiático (principalmente India y China) se posicionan como los principales consumidores. Esta nueva faceta del “pacto” implicó que, en la Argentina, desde la década de 1970, se sucedan numerosas transformaciones en el sistema agroindustrial en el que se destaca la mudanza de una producción de consumo local por otra destinada al mercado externo, a través de la incorporación de nuevos productos del sistema de alimentación internacional: los productos congelados, las comidas preparadas y los elementos procesados (Gutman y Gatto, 1990). Dado que los precios internacionales y la demanda externa funcionan como motores para la producción intensiva de soja [1], actualmente la mayor parte del sistema de acumulación argentino gira en torno de dicho producto. De esta manera, favorecido por la influencia de la variabilidad climática [2], la producción agrícola argentina comenzó un franco crecimiento basado principalmente en la expansión de la frontera agrícola sobre zonas extra-pampeanas, resultante de la aplicación de nuevas tecnologías y estrategias de organización empresaria, afectando directamente a la producción familiar y campesina.

En Argentina como para Brasil, dicho proceso de expansión y crecimiento de la producción agrícola es el resultante de la consolidación de una nueva visión productiva, que rompe con el modelo producción tradicional. El denominado “nuevo paradigma productivo” (Ordoñez, 2009: 14) gira sobre de dos ejes: la innovación administrativa y la incorporación tecnológica, ambas propulsoras de las transformaciones institucionales necesarias para brindar la estructura adecuada a una producción agrícola “competitiva”.

En nuestro esfuerzo, partimos de la premisa que todos los individuos para desenvolverse en el espacio social que los circunda, tienen que buscar justificativos que avalen el desarrollo de sus acciones. En este sentido, consideramos que dichos discursos legítimos se tornan relevantes, puesto que permiten justificar y dar forma a las prácticas productivas del actual modelo agropecuario que se instala en el país, resistiendo y respondiendo las críticas de otros sectores opositores, en tanto favorece la aparición de nuevos actores sociales y la reconversión de los ya existentes [3]. A raíz de lo dicho, nos proponemos como objetivo de nuestro trabajo realizar un análisis desde la sociología política, que permita dilucidar aquellos argumentos utilizados por los empresarios del *agribusiness* para dar forma y sostener el actual esquema de justificación política que se impone como hegemónico desde la década de 1990. Veremos cómo las formaciones de posgrado en Agronegocios constituyen una usina de vital importancia para la

producción y difusión de los argumentos legitimantes del actual modelo agroproductivo entre los expertos sectoriales, al tiempo que comprobaremos que ese mismo despliegue constituye el sustento para la re-producción de dicho modelo.

Los resultados del presente trabajo [4] son el fruto parcial del trabajo de campo iniciado en mayo de 2007, que tuvo como finalidad identificar los principios de justicia y competencias legítimas del nuevo modelo agropecuario. Para ello, y con el fin de identificar este marco normativo, se abordaron distintos posgrados en agronegocios de instituciones educativas públicas y privadas. Dicho trabajo implicó un estudio etnográfico permanente en los posgrados, que involucró el desarrollo de las siguientes actividades: asistencia a las clases con el fin de dar cuenta del *corpus* bibliográfico y caracterizar al estudiantado. Asimismo, se ha asistido a seminarios de formación, a congresos específicos, al tiempo que se ha abordado extenso material de bibliografía especializada. Finalmente, y de forma paralela, se han realizado entrevistas abiertas, de historias de vida, a los estudiantes, a los egresados y al personal administrativo de los posgrados.

En una etapa posterior de nuestro trabajo de campo, con la intención caracterizar a los empresarios rurales, sus competencias y las pruebas a superar, se ha optado por la observación participante de un campo específico. De esta manera se abordó la agrociedad [5] de Junín, provincia de Buenos Aires, por ser identificada como centro neurálgico de una región agrícola de las pampas bonaerenses. Allí se ha interactuado con productores, asociaciones de ingenieros, representantes políticos, empresarios, etc. En dicho trabajo etnográfico se ha profundizado en la caracterización de la realidad agropecuaria a través dos actividades principales: la realización de un trabajo cuantitativo, donde se ha identificado uso y tenencia de la tierra, a través de un relevamiento de aproximadamente 90.000 hectáreas en la fracción norte del partido. Para ello se trabajó con los mapas catastrales y rurales, con el fin de dar con una fotografía más acabada del agro juninense. Paralelamente se realizó un trabajo de corte cualitativo a través de visitas a los establecimientos agropecuarios y entrevistas de vida a los actores circunscriptos en la dinámica local.

Nuestro trabajo estará estructurado de la siguiente manera: en primer lugar se presentará el marco teórico seleccionado, en el que se identificarán y explicitarán los conceptos de

la sociología pragmática que aplicaremos para nuestro análisis. En la segunda parte ofreceremos una descripción general de los cambios ocurridos en el plano agropecuario argentino y propondremos un diálogo directo entre la descripción global (a nivel nacional) y la situación particular de Junín. Como podremos observar, la dinámica del capitalismo agrario se plasma en el proceso acaecido en Junín. Si bien la tercera parte estará abocada a un análisis del agro argentino, esta será subdividida en dos: la primera sección abordará los elementos propuestos por los posgrados en agronegocios, para lo cual se utilizara el material recopilado en el trabajo de campo y el material secundario; la segunda corresponde a una descripción de las principales políticas agropecuarias desde los '70 hasta la actualidad, así como la presentación de 4 casos ilustrativos de la heterogénea paleta de actores que presenta lo que hemos dado en llamar *neocapitalismo agropecuario pampeano*.

Sociología pragmática y regímenes de justificación

La escuela de sociología pragmática propone que los actos y atributos de carácter individual de los sujetos se vinculan de forma permanente con los principios legítimos y universales de actuación pública. Dicha vertiente sociológica da cuenta de cómo los actores sociales acomodan sus posibilidades acción abiertas para la negociación retórica y la puesta a prueba material de los estados del mundo localmente observables a los patrones de orden general (Izquierdo, 2003), lo cual significa que esta rama de las ciencias sociales da cuenta de conductas y saberes para justificar los actos de los individuos.

Todos los modelos de reproducción social, entre los que se incluye el capitalismo en sus distintas etapas, imponen un marco normativo que implica restricciones al accionar de los individuos, tanto para la justificación como para la crítica, lo que le permite a los agentes implicados dar cuenta del conjunto normativo como justo y aceptable para todos. Pero al mismo tiempo, dicho marco normativo se identifica como blanco de numerosas *críticas* que tienen por finalidad la transformación o bien la destrucción y reemplazo de ese conjunto de normas (materializadas a través de diversos dispositivos). Por lo dicho, la *crítica* funciona como uno de los motores centrales de los modos de reproducción social, pues “...*obliga a reforzar los dispositivos de justicia que lo acompañan* (al modo de producción) *y a hacer referencia a determinados tipos de*

bienes comunes al servicio de los cuales dice estar...” (Boltanski, 2003: 92). La *crítica* pone en cuestión el orden de lo instituido y coloca bajo sospecha el estado de grandeza de los agentes existentes, y los obliga a elaborar y rediseñar nuevos dispositivos que re-legitimen su posición. De tal modo excede la búsqueda de beneficios individuales y se encamina a la obtención de justicia.

En *De la Justification*, Boltanski y Laurent Thevenot elaboran un esquema teórico de seis regímenes de justificación que dan cuenta de los principios ideales de justicia en una determinada formación socio-histórica (competencias teóricas de los individuos). El autor define por *ciudad* (citó) [6] a estos seis regímenes: la ciudad *inspirada*, la ciudad *doméstica*, la ciudad del *renombre*, la ciudad *cívica*, la ciudad *mercantil*, la ciudad *industrial*. A su vez, para el autor, actualmente se encuentra en formación una nueva ciudad, denominada “*ciudad por proyecto*” [7]. Boltanski se aparta de la filosofía política clásica en la que prima el monismo normativo, al considerar que en las sociedades modernas coexisten varios principios legítimos, que conviven y ordenan espacios y el tiempo de manera simultánea (pluralismo normativo) (Boltanski, 1991: 3).

El número de ciudades identificadas por los autores da cuenta del dinamismo propio de los regímenes de justificación a través del tiempo, por lo que estos han sido caracterizados como “seres históricos” que se encuentran sujetos a cambios y alteraciones en función de dos factores culturales: a) formas tomadas por la acumulación a un momento dado (organización de la producción, mercados proveedores de beneficios, posibilidades tecnológicas, etc.) y de b) tipos de críticas dirigidas al capitalismo que lo obligan a justificarse, a volverse algo deseable.

Estos principios universales de justicia tienen su correlato en el *mundo* mediante una diversidad de dispositivos. Estos dispositivos, que implican reglamentos, objetos e instituciones, son las que viabilizan u obstaculizan las competencias prácticas, de sentido común, que se encuentran presentes en el espacio social. Estos modelos de justicia (ciudades) son confrontados a través de *pruebas* que tienen como resultado el establecimiento de los órdenes de grandeza que organizan una sociedad específica y que constituyen el terreno de confrontación de determinadas relaciones de fuerza. Las pruebas se presentan en dos sentidos: Por un lado se reproducen a través de los dispositivos del sistema (pruebas modelos) y, por el otro, se presentan de manera

radical, con la pretensión de modificar el régimen imperante (pruebas litigiosas). En cada régimen de justificación se instituyen dispositivos que resisten a la modificación de dichas pruebas, en tanto favorecen a quienes justifican el modelo y dificulta el accionar de quienes plantean las críticas radicales. De esta manera, a través del principio de equivalencia y las pruebas de los diferentes individuos, sus actos y cosas se jerarquiza la sociedad, de los grandes a los pequeños. Los primeros como los que representan, encarnan y realizan los valores de la ciudad y los pequeños como aquellos que se conducen de manera inadecuada según los valores de la ciudad.

Séptima Ciudad: La ciudad por Proyecto [8]

Los autores Boltanski y Chiapello, en el libro *El nuevo espíritu del Capitalismo* brindan elementos para el análisis de una nueva ciudad en formación, la ciudad por proyectos. Esta séptima ciudad da cuenta del sentido de justicia de la llamada “nueva economía” que comienza a gestarse en la década de 1970. La Ciudad por Proyectos permite la interacción de actores heterogéneos (que se suceden y reemplazan en los diferentes planos) al tiempo que da cuenta de un elemento lo suficientemente sólido para forjar vínculos duraderos. En este nuevo modelo de ciudad, la multiplicidad de actores y la *flexibilidad* se posicionan en el centro de la escena, donde elementos distintos se relacionan dinámicamente en torno a distintos proyectos. Metaforizado con la imagen de una *red* [9], el sistema de justificaciones viene a romper con la Ciudad Industrial, la cual propone una formación social planificada (y, por lo tanto rígida) y jerarquizada en forma piramidal, al tiempo que performa la necesidad de la acción sin fronteras delimitadas *a priori*.

En la nueva *ciudad*, cada nodo representa un proyecto y cada proyecto una excusa para el encuentro. Por lo tanto, “*la sucesión de proyectos, al multiplicar las conexiones y al hacer proliferar los vínculos, tiene por efecto la extensión de las redes*” al tiempo que amplía las relaciones (Izquierdo, 2003: 15). Ahora bien, el proyecto permite también la producción y acumulación, pues facilita el encuentro y el nacimiento de objetos y sujetos dentro de la ciudad, que tornan a los vínculos flexibles y reversibles. Por lo dicho, en este tipo de mundo en red, el capital social e informacional adquieren una gran relevancia al tiempo que ambas están interrelacionadas al momento de tejer las redes. En una lógica reticular, las distancias deben ser franqueadas por lo que no es difícil

encontrar una fuerte presencia de tecnologías de información que descansan sobre la informática.

La vida bajo esta estructura normativa es considerada como la sucesión de proyectos de los distintos actores, pues cada uno de ellos consiste en un dispositivo transitorio de la actividad de los sujetos. Estos elementos dan cuenta de que la población en este mundo reticular, está compuesta por seres conexionistas: mediadores, consultores, proveedores, innovadores, nuevas tecnologías, subcontratas, capital social etc. (Izquierdo, 2003: 17). Esta población le permite explicar a Boltanski cuáles son, entonces, los individuos que encarnan los valores de la ciudad. Estos, para el autor, son aquellos que tienen la cualidad de funcionar como “hacedores de redes” [10], es decir que la grandeza de esta ciudad esta medida por los niveles de actividad [11]: A raíz de ello resulta comprensible cuáles son, los rasgos que asumen los sujetos en ese ámbito:

Para desarrollar la potencialidad común específica de este mundo que es la capacidad virtual de establecer conexión, comunicarse, coordinarse, ajustarse a los demás, los sujetos han de sacrificarse e invertir en formación continua para lograr ser cada vez más ligeros, tolerantes, adaptables y flexibles y poder alcanzar los estados de grandeza propios de este régimen de justicia: polivalencia, tolerancia, empleabilidad, autonomía y evolución” (Izquierdo, 2003: 17).

En este sentido se pueden identificar varios tipos de grandes dentro de la misma ciudad. Para el caso de la ciudad por proyecto se destaca el papel del gerente que, a través de sus cualidades, se constituye en el que crea y permite a otros crear lazos. Por otro lado, se encuentra el experto que, mediante sus competencias basadas en el conocimiento, funciona como administradores u ordenador de las redes tendidas por aquel.

El grande debe estar siempre con un proyecto en preparación, ser activo y, por lo tanto, renunciar a la estabilidad; debe ser, a la vez, tolerante con otros valores posibles, sin aferrarse a ninguno específico. Estas características implican otras, entre ellas, la iniciativa y el saber arriesgarse: el grande en esta ciudad es innovador y sabe sacar partido de lo que le ofrece cada situación, pues su papel requiere de ser un captador y creador de ideas (en el sentido artístico). Comprometido, también sabe hacer que otros

se comprometan, pues logra poner sus características al servicio del “bien común”, pues por sobre todo es un gran comunicador. Los expertos también son vistos como grandes, dado que sus conocimientos estandarizados y necesarios, están compuestos por elementos personales e incorporados como fruto de la experiencia pasada (múltiples proyectos anteriores, cuyas conexiones aun perduran)

Por el contrario, el pequeño (quien se comporta de manera inadecuada según los valores de la ciudad) se caracteriza por su rigidez o falta de movilidad e incluso por la ausencia de un proyecto, lo que lo lleva a estar en permanente amenaza de exclusión social. Esta rigidez puede derivarse del apego a un único proyecto que le resulta imposible abandonar e incluso el apego a un mismo lugar que lo vuelve inmóvil y lo arraiga al ámbito local, pues se maneja siempre en la misma red que cercena la posibilidad de establecer nuevas conexiones (Boltanski, 2003: 177). Esta potencial desaparición de los pequeños quita relevancia a la cuestión de la justicia dentro de este tipo de ciudad. El pequeño es aquel que no sabe comunicar porque “... *se encuentra encerrado en sí mismo o porque tiene ideas atrasadas...*” en oposición al grande que “...*es también ligero en la medida que se encuentra liberado del peso de sus propias pasiones y de sus valores, al mismo tiempo que se encuentran abierto a las diferencias...*” (Boltanski, 1990: 16).

Finalmente este régimen de justificación por proyecto es representado por las herramientas de carácter industrial, en detrimento de objetos más familiares de puesta en contacto, de la misma manera que sucede con los dispositivos que vinculan a los distintos actores, propios de las empresas posmodernas o posfordistas (subcontratos, externalización, unidades autónomas, etc.).

Con todos los elementos conceptuales desarrollados, nos proponemos ofrecer una aproximación sistemática de las transformaciones acaecidas en el sector agropecuario argentino en los últimos 35 años, para posteriormente adentrarnos en el análisis de sus elementos discursivos y como estos se reflejan en el accionar cotidiano del campo de estudio.

Transformaciones sectoriales (sociales y materiales) desde la década de 1970

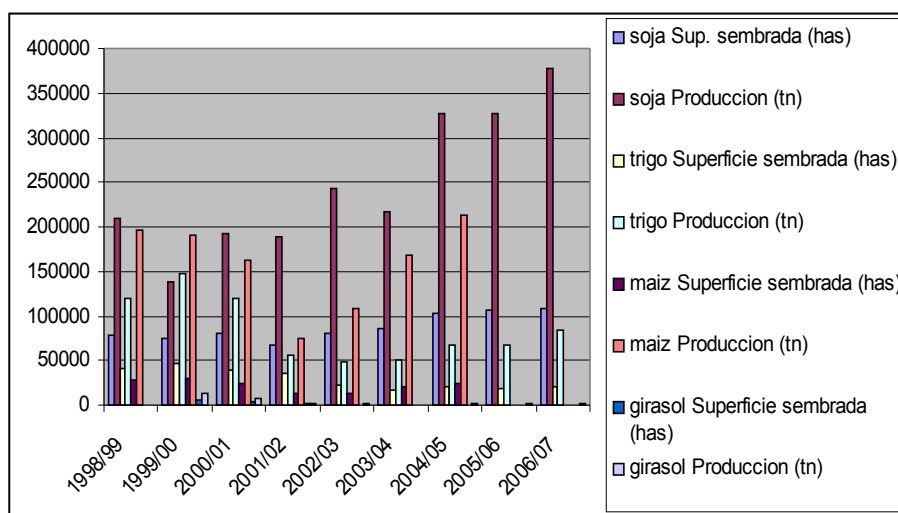
“...Es la Argentina Profunda. La del Sueño de las Pampas que hoy reclama Víctor Trucco en la contratapa. La Argentina Verde y Competitiva, según la frase que acuñó Héctor Ordóñez, que supimos conseguir. Y que hoy el agro sale a defender (Suplemento rural de Clarín, 19/12/01)...”

Desde mediados de la década de los setenta hasta la actualidad, el conocimiento y la ciencia han obtenido avances extraordinarios que dieron lugar a transformaciones estructurales en el plano económico y político internacional. Estos elementos tuvieron como consecuencia directa el surgimiento de nuevos ejes de acumulación en torno de los cuales se articularon los procesos socio-productivos que dan forma al actual capitalismo. La producción rural argentina no es ajena a tal situación, ya que desde mediados de la década de 1970 se sucede una serie de transformaciones en el sistema agroindustrial que implican la mudanza de su perfil de producción para la satisfacción de la demanda del mercado interno, complemento del industrialismo propio de la economía desarrollista desde la década de 1950. Actualmente, el grueso de la producción agroalimentaria se redirecciona al mercado exportador, favorecida por las políticas neoliberales implantadas por el ministro de economía Martínez de Hoz, durante la última dictadura militar iniciada en 1976. En esos años, el punto de encuentro de la burguesía rural, en pleno proceso de transformación, se volcó hacia la exportación de nuevos productos, apoyados en las ventajas comparativas que ofrece el sector primario.

La bibliografía abordada, basada en datos oficiales, da cuenta de que la producción agropecuaria argentina, desde esa década, se inclinó a una especialización de la agricultura, que desplazó el esquema de rotación de hacienda bovina y agricultura (hasta allí imperante), el cual permitía la reducción de la vulnerabilidad climática y ambiental de los productores. Este proceso, denominado por distintos académicos como “agriculturización”, le permitió al sector pasar de la producción de 25 millones de granos a 66 millones entre los años ochenta y noventa. Así se modificó su conformación, de cereales a oleaginosas (principalmente la soja) cambio que, como veremos posteriormente, implicó un salto gestáltico en el panorama rural. A los fines de dar cuenta de dicho proceso, desde el mes de mayo de 2009 se ha realizado un trabajo

de campo cuali y cuantitativo en el partido de Junín, Buenos Aires. Allí, el trabajo consistió en el relevamiento lote por lote, denominado Barrido [12], de aproximadamente 90.000 hectáreas, donde se identificó uso y tenencia de la tierra y en la interacción con diferentes actores (productores, ingenieros agrónomos, entidades publicas, empresas privadas, etc). Dicho trabajo nos permitió dotar de mayor consistencia lo abordado a través de la literatura especializada sobre el llamado proceso de sojización argentino.

Producción de los principales cultivos del partido de Junín

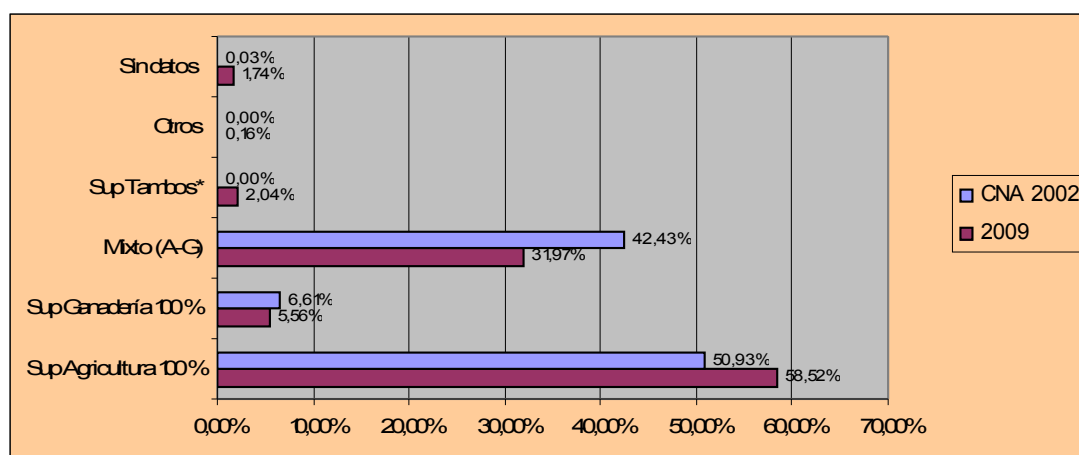


Fuente: Elaboración propia en base de los datos de SAGPyA Junín

Puede observarse en el siguiente gráfico la centralidad de la producción sojera en una zona predominantemente agrícola como es el partido de Junín. A este respecto refieren los mismos productores de la zona, cuando afirman lo siguiente:

“Todo el Capital de la ganadería que se ha abandonado no se recupera más: molinos, las acequias, los alambrados... si llega a cambiar la situación para el productor y aumenta el precio de la carne, muy pocos son los que van a poder volver a la actividad, provocando concentración también en la ganadería... aparte se perdió la cultura de la ganadería ahora a los ingenieros les interesa solo la soja y no saben qué darle de comer a un animal.” [13] (Entrevista a productor pecuario juninense, agosto 2009)

Tal como refiere el entrevistado, el escaso crecimiento de la ganadería en el país (desde la década de 1970, la Argentina se mantiene en torno a los 55 millones de cabezas de ganado) responden al desplazamiento de la ganadería, o bien hacia zonas del norte del país o bien al encerramiento a corral a través de los llamados *feed-lot*. Con los resultados del barrido se ha podido comprobar la magnitud que adquiere la profundización de la agriculturización desde el 2002 (año del último censo agropecuario) al 2009 período en el que se ha aumentado la superficie destinada a la agricultura en detrimento de la ganadería [14]: La reducción en aproximadamente un 10% de los Establecimientos Agroproductivos (EAP's) de producción mixta, es decir campos con hacienda y agricultura, de la misma manera que se redujeron los campos netamente ganaderos en 1 punto. En dirección opuesta evolucionaron las hectáreas netamente agrícolas, que pasaron del 50 al 59% [15].



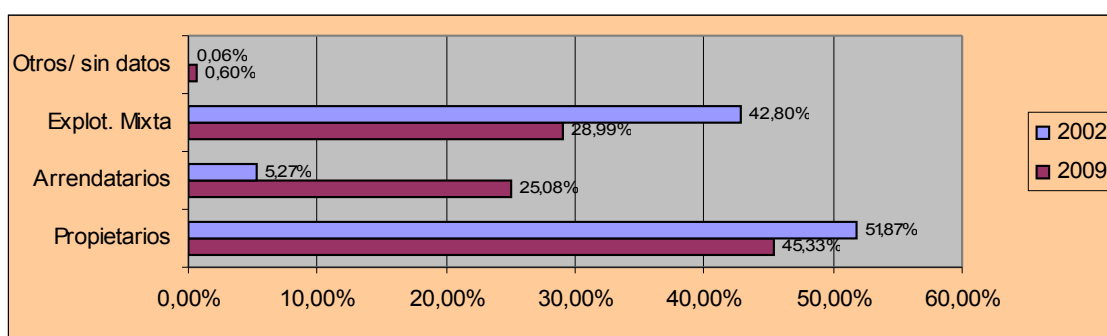
Fuente: Elaboración propia en colaboración con María Eugenia Muzi

Este salto fue impulsado por el desarrollo de diversas transformaciones técnicas, tecnológicas y organizacionales en el seno de la producción. Entre las primeras se destaca la consolidación de la Siembra Directa [16] como sistema productivo principal, que deja de lado tecnologías y saberes, tales como el disco de arado y la reja. Dentro de las tecnológicas se destaca la incorporación de elementos informáticos (por ejemplo el Sistema de Posicionamiento Global y los Sistemas de Información Geográfica y telefonía celular), la química (a través del agroquímico Glifosato) y la biotecnología (desde 1996, a través de las semillas genéticamente modificadas) e Internet.

Finalmente dentro de las transformaciones estructurales se puede apreciar que, entre 1988 y 2002, la tenencia de la tierra de un establecimiento productivo, deja de vincularse obligadamente al propietario individual adquiriendo mayor relevancia otras categorías como los arrendamientos y los contratos accidentales. Para 2001 Héctor Ordoñez afirmó que:

“Los datos de referentes expertos consultados indican que en la Argentina un 75% de la agricultura está en manos de contratistas. La llamada agricultura por administración, con maquinaria propia, es un modelo en extinción...” (Clarín, 15-9-01)

Los datos arrojados en nuestro relevamiento sobre el partido de Junín permiten visualizar dicho proceso si se comparan los datos del último censo agropecuario:



Fuente: Elaboración propia en colaboración con María Eugenia Muzi

Como se puede observar en la comparación precedente, el porcentaje de lotes trabajados bajo un régimen de arrendamiento aumentó en un 20%, en detrimento de las formas mixtas de explotación (propiedad y arrendamiento) y de los productores que solo trabajan sus lotes. En este sentido para Junín, sobre el área relevada de aproximadamente 100.000has se identificó un total de 621 productores, de los que 401 son propietarios y 110 arrendatarios, de los cuales 68 son a su vez propietarios, y 42 son 100% arrendatarios. El número de productores es significativamente menor que el existente a mediados de los '90 que, según el Director del INTA Junín, Juan José Cavo, giraba en torno a los 1000 productores. Este fenómeno estrechamente vinculado a la

agriculturización corresponde al desarrollo de un nuevo esquema de gerenciamiento, que, en consideración con los mercados y tecnologías modernas, deja cada vez menos lugar a la administración unipersonal y tradicional de la explotación a cargo del productor. El paso desde una “agricultura familiar” a otra determinada por la presencia de empresarios marca una clara diferencia entre el ayer y el hoy de los hombres de campo donde “...ya no son meros productores, sino gerentes en agronegocios” (Ordóñez; Clarín, 8/04/2006).

Las semillas y los agroquímicos que son ofrecidos en tandem al productor por alguna de las principales semilleras [17] instaladas en el país, son conocidas en el mundo agroindustrial como “paquete cerrado” (Gras y Hernandez, 2009). Estos paquetes, junto con el sistema de siembra directa, fueron los protagonistas en el “boom” agrícola argentino, pues permitieron a los productores reducir hasta en tres veces los costos de implantación que, sumado al creciente precio de la soja, dejaron poco margen de elección al productor. La adopción y amortización de estos paquetes son interpretados por buena parte de los científicos sociales como un elemento más de la desaparición de los pequeños productores, pues requieren de una enorme liquidez inicial, o bien la capacidad de endeudamiento suficientemente amplia como para afrontar los gastos de los “paquetes” [18], lo cual forma parte de “...un proceso agudo de concentración y centralización económica, cuyo indicador más elocuente es la desaparición de casi la tercera parte de los pequeños y medianos productores pampeanos” (Cloquell y Azcuy Ameghino, 2005) concomitante con el avance del capital financiero en la producción agraria a través de la instalación de pools de siembra y fondos de inversión.

Este ha sido otro elemento del que hemos podido dar cuenta a través de nuestro trabajo de campo, en relación con la migración del campo a la ciudad. Este fenómeno ha sido motivado, por un lado, por la simplificación de la actividad agrícola a través de la incorporación de tecnología y, por otro, por la reducción de animales en el plano productivo local. A estos dos elementos se debe añadir el abandono de la actividad agropecuaria por parte de los hijos de los productores, pues prefieren volcarse a las actividades profesionales que garanticen cierta estabilidad económica, muchas veces impulsados por los mismos productores (en un porcentaje bastante amplio, los hijos de los productores entrevistados, están estudiando carreras universitarias, ya sea en Buenos

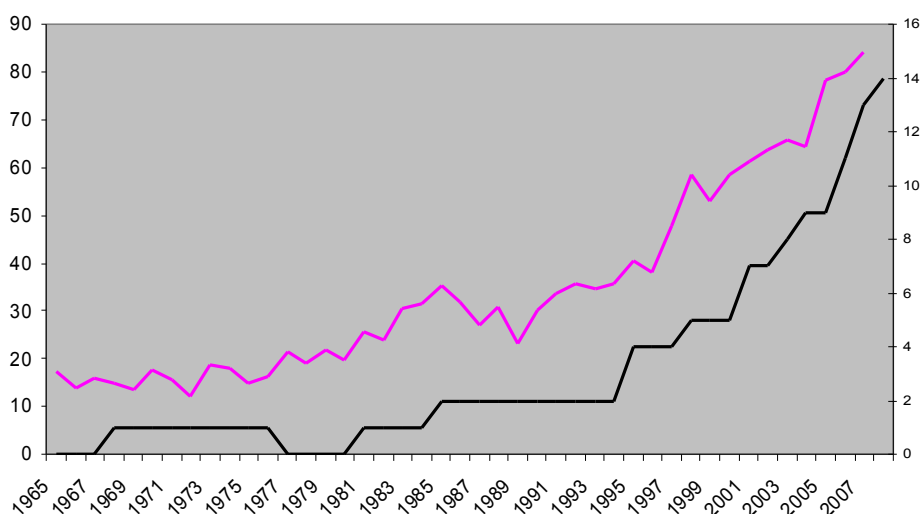
Aires, La Plata o bien, en la Universidad del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires ubicada en Junín).

Durante la década de 1990, en los 10 años del gobierno neoliberal de Carlos Menem, el proceso descrito termina de consolidarse. Para ello cobraron especial relevancia las reformas políticas que se sucedieron (en el sector) por ejemplo, la modificación en los tipos de contratos de arriendo a favor del empresario propietario como parte de la eliminación de Juntas reguladores (dependientes del Gobierno) de Carnes [19] y de Granos [20] liberando el mercado rural a los vaivenes de la economía internacional [21]. Las consecuencias de ello se materializaron en que, solo para la década de 1990, se hable de aproximadamente de 100.000 pequeños productores menos sobre el mapa rural argentino, como parte de cambio productivo del sector (cuali y cuantitativamente). Por lo dicho, es evidente cómo, desde el Estado, se han facilitado los elementos que funcionaron como fuelle para la consolidación del nuevo panorama rural de la Argentina:

“Un conjunto de decisiones institucionales contribuyeron: ley de puertos privados, desregulación de la economía, dragado del Paraná, entre otras dieron lugar a la construcción de fábricas aceiteras, plantas de almacenajes y puertos privados, que acompañaron del lado de la demanda el incremento en la producción de soja (años 90).” [22]
(Víctor Trucco, ex presidente honorario de AAPRESID)

De la misma manera durante los '90 se pudo visualizar en el sector un cambio estructural del nivel medio de educación en los titulares de las explotaciones agrarias: 25% de instrucción terciaria; 35% secundaria, 35% educación primaria y solo un 5% sin educación. Los porcentajes que se registraban siete años atrás eran 21, 30, 35 y 13 por ciento, respectivamente [23].

PRODUCCION DE GRANOS Y CANTIDAD POSGRADOS 1965-2007/8



Fuente: Prof. Daniel Lema, Posgrados, INTA, Mimeo

Paralelamente se observa, especialmente después de la reforma educativa de 1994, a lo largo de este periodo el florecimiento de numerosos posgrados, entre los que se destacan los vinculados al sector agropecuario: Especializaciones, Maestrías y Seminarios de posgrado. Tras la realización de una exhaustiva búsqueda en diferentes medios electrónicos y educativos, se han identificado mas de 20 posgrados vinculados al sector que, de alguna manera, ofrecen tanto un acercamiento interpretativo, así como alternativas en los “modos de hacer” dentro de la actual dinámica agropecuaria [24].

Como hemos mostrado hasta el momento, el aumento de la producción agropecuaria desde la década de 1970 se relacionó a fenómenos que surgen a la vista inmediatamente, como ser la incorporación de tecnología, pero también se pueden identificar fenómenos menos visibles pero por ello no menos importantes. Estos implicaron una sustancial modificación del capital social requerido en el sector agropecuario, donde los expertos debieron dar cuenta de una visión mas global del negocio agroalimentario, desplazando el conocimiento técnico a una posición suplementaria. Por lo dicho no seria difícil suponer que el aumento de la productividad del sector agroalimentario argentino, se sustenta en un modo de hacer específico de los (nuevos) expertos vinculados al sector, que a través del trabajo conjunto con los diferentes actores de las distintas esferas (sociales, políticas y productivas). Lo dicho nos permitiría identificar a las formaciones

de posgrado en Agronegocios como usinas formadoras de nuevos expertos, imponiendo una manera de interpretar los agronegocios y por lo tanto, una manera de actuar sobre él.

El proceso referenciado a lo largo de este apartado fue denominado por algunos observadores y protagonistas como “*Segunda Revolución de las Pampas*” [25], pues dan cuenta principalmente de las transformaciones productivas que permitieron, como hemos visto, un aumento exponencial de la producción de commodities en la Argentina, bajo el publicitado lema de “*una Argentina verde y competitiva*”. En esta coyuntura, se consolida en escena la figura del empresario rural (Hernandez, 2007) y de los nuevos expertos que, vinculados ya no al trabajo directo con la tierra tranqueras adentro (propia de una definición de trabajador rural tradicional), sino como agentes preocupados por la búsqueda de eficiencia, en un contexto de cambios económicos, institucionales y políticos se posicionan como motorizadores de la nueva dinámica que adquiere el sector en el país. Desde ese lugar, este nuevo actor se perfila como rupturista del chacarero de antaño (caracterizado como tradicional y poco dinámico) y se muestra dispuesto a realizar una inversión permanente, material y simbólica, en la construcción y aceptación social de su nueva imagen. Como hemos visto brevemente, la nueva dinámica del sector rural argentino trae consigo una menor heterogeneidad de lógicas de producción, escalas productivas y niveles de acumulación, viéndose impulsado por la fuerza de grandes empresas contando con el capital necesario, arriendan tierras y tercerizan servicios (Gras y Hernandez, 2009).

La Nueva Economía y Negocios Agroalimentarios (NENA)

En el siguiente apartado daremos cuenta de cómo los espacios de formación profesional ligados al mundo agropecuario reflejan los criterios legítimos de acción del sector. Mediante el análisis de la Maestría en Agronegocios y Alimentos de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA) [26]. Intentaremos dar cuenta de los argumentos legítimos que sustentan el actual capitalismo agrario. A través del abordaje de los elementos teóricos propuestos en la formación de los nuevos expertos sectoriales pues consideramos que mediante este estudio, podremos identificar aquellas competencias para la acción (tanto de justificación como de crítica) que el neo-

capitalismo agropecuario argentino exige a los actores para la superación exitosa de las pruebas legítimas.

En función de la descrita coyuntura productiva, la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires ha sabido reestructurar las carreras de grado [27] con el fin de re-actualizar la visión de los antiguos formados, profundizar los conocimientos de los jóvenes bajo el nuevo marco conceptual para desplegarse en el sector y superar nuevas pruebas legítimas entre los productores y empresarios rurales. Para ello hacen hincapié en la formación de “capital social” como el elemento dinamizador que lidere los agronegocios en sus distintas esferas de inserción (el medio empresarial, político y de la sociedad civil) tanto a nivel nacional como global.

La Maestría en Agronegocios y Alimentos (MAA) de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires (FAUBA), se sustenta sobre la construcción epistemológica del “*nuevo paradigma de los agronegocios agroalimentarios*” [28] resultado del esfuerzo intelectual que, fundamentalmente, el Ingeniero Agrónomo Héctor Ordóñez, ha desarrollado gracias a su capacidad para desenvolverse en distintos nodos de la red y sin lugar a dudas ha sido consolidada en la creación del Master de la FAUBA.

Este posgrado se funda en 1998, momento en que Fernando Vilella asume como decano de la facultad de Agronomía de la UBA [29]. La creación de este posgrado se dio paralelamente a la revisión de la currícula de la carrera de grado en la Universidad de Buenos Aires, quedando consolidada en la casa de altos estudios pública de mayor relevancia internacional de la Argentina, una visión “paradigmática” del sector agroalimentario, bajo la cual se han formado más de 3000 alumnos de grado y 2500 de posgrado:

“Debemos apuntar a cambiar el viejo y tradicional paradigma, que busca solo satisfacer la demanda actual de los estudiantes, para pasar a una nueva forma, en la cual la mejora de la calidad educativa implica la creación —desde la Universidad— de una visión de las necesidades de conocimiento futuro, profundizando en aquellos campos del

conocimiento que se vislumbran relevantes, aunque el alumnado aún no los visualice...” [30] (Villela, 2008: Congreso AAPRESID)

En relación al perfil de los participantes de la MAA, se circunscribe a profesionales de entre 25 y 45 años, quienes identificados como protagonistas del recambio generacional del sector, constituyen la frontera entre los las dos *ciudades* rurales de la Argentina, entre dos cosmovisiones. Tal como desarrolla un estudiante del posgrado, dicho encuentro, implica en muchos casos, conflictos de raigambre no solo agronómica sino también cultural:

“Y lo que pasa es que hay una diferencia generacional muy grande con mi padre. Por ahí las practicas que fueron importantes para él, de toda la vida yo ya veía que... bueno fue cosa de ir tomando un poco de confianza, más allá de la diferencia generacional y que por ahí los padres quieren seguir trabajando... se chocan algunas técnicas, pero bueno, es cuestión de demostrarlo a través de los resultados sobre todo en ganadería y agricultura (...) Es difícil porque hay diferencias generacionales, hay técnicas tradicionales de parte de los padres y quizá nosotros recién recibidos vimos algunos cambios como ser la Siembra Directa o los pastoreos rotativos intensivos que uno ya necesita un cambio (...) Más allá de todo, ellos también lo van viendo por el hecho de que, la persona que ha trabajado toda su vida en un campo y ha trabajado con un arado a reja por ejemplo, ve que hoy por hoy, que hay muchas exposiciones, si va a una exposición y ve muchas maquinas en siembra directa. Y de alguna manera eso, buscando los cambios de manera cautelosa intentando no llegar a ningún conflicto familiar y bueno intentando agotar las posibilidades para que todo salga bien...” (Entrevista a estudiante del posgrado, 2008).

Los maestrandos, que en mas de un 80% se desempeñan profesionalmente en el sector privado, son profesionales de heterogéneas disciplinas, como ser, ingenieros agrónomos y economistas, administradores de empresas, veterinarios, abogados, tecnólogos en alimentos y contadores. Ello nos permite identificar la amplitud disciplinar propuesta por el posgrado.

Argumentos teóricos

La Maestría se sustenta teóricamente sobre los pilares de la Nueva Economía y Negocios Agroalimentarios (NENA), versión local del Sistema de Agronegocio Coasiano (esfuerzo teórico del Brasileño Decio Zylbertain) elaborada por Ordoñez como fruto de su trabajo de tesis de Maestría en Negocios Internacionales de la Universidad de Belgrano. Este concepto se conforma de otros dos fundamentales: el de Agribusiness Commodity System (Davis & Goldberg, 1957) y el de Nueva Economía Institucional (Coase-Williamson).

El primero (Agribusiness) es definido como “...*el complejo que va desde la producción agropecuaria al producto en manos del consumidor, incluidos los servicios conexos, provisión de insumos y crédito*” (Maestría 2009-2011), en otras palabras, se visualiza al sector, de manera sistémica e integrada verticalmente a través de las conexiones entre los distintos subsistemas. Por otro lado, el “paradigma” de la Nueva Economía Institucional, avanza sobre los preceptos de la economía neoclásica, complejizandola, al concebir su estructura partiendo de unos sujetos con racionalidad limitada y con problemas de información. Asimismo, este concepto da cuenta de la importancia del marco institucional, considerando fundamental su estabilidad para reducir la vulnerabilidad del establecimiento de nuevos lazos (comerciales).

La NENA se presenta como la sinergia de ambos conceptos, definiendo al sistema agroalimentario como un “nexús de contratos”, poniendo fundamentalmente su acento sobre el análisis de las transacciones, momento desde donde parte la generación del valor. Si entendemos a cada negocio como el establecimiento de una nueva conexión (o bien un nuevo cabo de la red), es pasible de comprender porque la NENA propone la búsqueda de una estructura institucional sólida y estable, pues de esta manera se pueda realizar un correcto análisis del tiempo y la calidad de cada transacción en el proceso de multiplicación de conexiones, logrando agrandar el alcance de la Red. En este sentido este posgrado tiene la particularidad de profundizar los aspectos gerenciales (definidos como gobernancia) y económicos del negocio agropecuario, con el fin de “desarrollar e implementar” estrategias en los negocios rurales. De de estos dos aspectos queremos destacar el primero, el del gerenciamiento, pues como vimos en el capítulo anterior, en

la nueva ciudad por proyectos, es el mediador y creador de lazos quien encarna los valores de la ciudad, constituyéndose así el factor que determina la *grandeza* de los actores expertos que surgen en el sector. Pues este elemento se erige en una de las demandas recurrentes en el mercado agroproductivo actual, pues como mencionamos sucintamente el posgrado propone:

“una visión integrada de una cadena productiva (que) requiere de una aceptada coordinación entre cada uno de los eslabones, lo cual permitiría según los expertos, aprovechar mejor las oportunidades de negocios, abaratando costos y aumentando el nivel de eficiencia de la cadena” (Ordoñez, 2009).

Como mencionamos la Maestría en Agronegocio y Alimentos de la FAUBA, hace especial referencia al marco cultural e institucional (representado por el marco normativo) en el que circunscribe cada negocio agroalimentario. Lo cual nos permite dar cuenta que la NENA, se inscribe dentro de la corriente neoliberal austriaca, pues dota al mercado de un elemento ético-político bajo el argumento de que existen motivos que trascienden lo meramente eficientista para mantener en pie el sistema (Morresi, 2009) [31].

Conforme con su pieza fundamental en el plano educativo, entre los objetivos del posgrado se propone la consolidación de “talentos humanos” capaces de: realizar estudios sobre las cadenas agroalimentarias; formular y evaluar proyectos de inversión relacionados con los agronegocios; elaborar planes de marketing; formular planes estratégicos; analizar las cadenas de valor del sector, y sobre todo, formular políticas sectoriales [32]. De esta manera la Maestría, que se presenta como formador de futuros líderes y expertos flexibles y ampliamente capacitados para su rol multiposicionado [33], propone un egresado capaz de insertarse en alguna de las aristas (o subsistemas) que presenta el negocio agroalimentario (producción, administración, comercialización, etc.) tanto “*desde la perspectiva de las políticas públicas, como desde las estrategias de los negocios*” (MAA, www.fauba.agro.edu.ar). Si bien puede parecer redundante, dicho objetivo parte de la visión de la realidad del sector agropecuario que propone la NENA, la cual pone “*...el énfasis en las personas como recurso determinante del éxito organizacional, (donde) la competitividad impone a las empresas contar con*

profesionales altamente capacitados, capaces de reaccionar ante las amenazas y oportunidades que ofrece el mercado” (Batalha, 2005).

Es preciso destacar la importancia que adquiere la conceptualización de la innovación en el marco del programa en agronegocios y alimentos, pues según el marco teórico, es a través de ella desde donde se crea la competitividad. La misma refiere a un esfuerzo multidisciplinar que atraviesa los entornos institucionales, organizacionales y tecnológicos:

“...con el objeto de aumentar la productividad reduciendo los costos, diferenciar los productos a través de la mejora continua en la calidad de procesos y productos, y resolver eficaz y eficientemente las transacciones entre los distintos actores...” (Ordoñez, Clarín, 4-3-2000).

Para lograr una mayor asimilación de los conocimientos, el posgrado tiene como requisito de aprobación, breves periodos de estadía en distintas empresas agronindustriales vinculadas al posgrado, entre las que se destacan: Los Grobo S.A; El Tejar; La Serenisima; AAPRESID; AACREA; Grupo Romagnoli; Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación; Monsanto; Techint y Clarín entre tantos otros del sector publico y privado. Esta amplia red ofrecida por el posgrado, tiende a facilitar las conexiones entre los nuevos miembros de la 7° “ciudad” de la que habla Boltanski y los nodos de la red ya establecidos [34]. Sin lugar a dudas la preparación de los estudiantes con estos elementos, permitirá a los actores circular por los diferentes ámbitos en pos de los intereses sectoriales, fundiéndose en cada una de las esferas y siendo su origen irreconocible.

A este respecto, se realiza desde mediados de la década de 1990, a través de la multiplicidad de dispositivos enumerados, el establecimiento de una serie de fronteras con los elementos propios de un capitalismo agrario previo, como ser los actores, las prácticas, etc. Así, Héctor Ordoñez se esforzó en instalar la noción de empresarios innovadores, en detrimento de los productores agropecuarios. Estos últimos caracterizados por su labor tranqueras adentro, aislado de elementos tecnológicos y de la posibilidad crear nuevas redes, se oponen a los actuales “empresarios innovadores”,

que, según lo plantea Boltanski, están dotados de “...una organización flexible y creativa (...) sabe adaptarse a las transformaciones, tener constantemente un personal dotado de los mas recientes conocimientos y obtener una ventaja tecnológicamente permanente sobre sus competidores...” (Boltanski, 2003: 116). Lo dicho se resume en palabras del propio Ordoñez, cuando afirma que en la Argentina el productor tradicional esta en proceso de desaparición, pues “dolorosamente”:

“...la llamada agricultura por administración, con maquinaria propia, es un modelo en extinción...” y solo tiene espacio para “...quienes accedan a nuevos paradigmas organizacionales, que sostengan las nuevas tecnologías, pero por sobre todo quienes atraviesen cambios organizacionales (...) aquellos emprendedores capaces de innovar organizacionalmente a partir de distintas redes de contratos informales o formales. Esta es la forma en que en los agronegocios actuales se construye competitividad. Dicha innovación organizacional se sustenta en el mercado de tierras y servicio (...) Y el conjunto de mercado de tierras y servicios como marco, la red de contratos como red de redes en los agronegocios sostienen la extraordinaria capacidad de competencia de la agricultura argentina”. (Ordóñez, Clarín: 15-9-2001)

Como se puede observar, en la cita precedente radica la visión ofrecida desde la NENA sobre las transformaciones sectoriales descritas en nuestro primer apartado, donde solo pueden competir aquellos capaces de adaptarse a la ola de cambios técnicos, tecnológicos y organizacionales. Por este motivo, es posible de deducir que tras la desaparición de 100.000 pequeños productores, sólo hayan seguido compitiendo aquellos que pudieron, al menos de manera periférica, asumir su nueva identidad como empresarios flexibles e innovadores.

En la misma línea se puede afirmar que se impone una nueva conceptualización sobre lo territorial, donde el nuevo empresario miembro de una amplia red, sobrepasa la frontera simbólicamente delimitada por la tranquera, vinculándose con los otros subsistemas y nodos de la red (Hernandez y Gras, 2009). En otras palabras, se refleja como Ordóñez visualiza una ruptura con la ciudad tradicional, donde la jerarquía y la seguridad (como ser, maquinaria propia, campo propio y grandeza definida por la gran estancia)

constituían pilares fundamentales en pos de un nuevo esquema, donde la evanescencia de los compromisos a largo plazo, junto con elementos tecnológicos y otros fundados en el conocimiento constituyen los rasgos centrales (como ser la gestión de contratos no solo de tierras, sino también de servicios).

Los argumentos de la NENA son continuamente legitimados a través de distintos congresos y seminarios, tanto nacionales (Congresos de AAPRESID, Seminarios IDEA, Cursos de Maestría, etc.) como internacionales (a través de la presentación de casos locales en los Congresos de la International Food and Agribusiness Management Association). Si bien a lo largo de este trabajo, hemos hecho especial hincapié en la esfera académica, se debe a su papel estratégico y legitimador, pero otros recursos y *objetos* son puestos al alcance de la nueva “*ciudad*” rural: medios gráficos, como ser Clarín Rural y el Suplemento Campo de la Nación, permiten un acercamiento masivo de la población a las normas de la nueva ciudad. Qué esta bien y qué no, los argumentos para ello, ejemplos de buenos ciudadanos ilustres... son elementos que cotidianamente son publicados en los diarios de mayor tirada nacional. A esto se le debe sumar la enorme actividad militante de las fundaciones (Como ser “Darse Cuenta” de AAPRESID), el papel de las Asociaciones de Productores (AACREA y AAPRESID como casos emblemáticos y ampliamente trabajados en las ciencias sociales) y por último de quienes han sido señalados como los principales modelos de acción, es decir, la acción militante de aquellos erigidos como grandes tras la superación de las pruebas impuestas.

Con el fin de representar un marco de justicia al alcance de todos los ciudadanos, tanto de grandes como pequeños, los propulsores del nuevo paradigma productivo, buscan expresar la necesidad de “reglas del juego claras”. Los actores del neo-capitalismo agropecuario argentino hacen referencia constante y sonante contra de los niveles de corrupción y criticando la falta de “visión” del Estado [35] al tiempo que critican elementos de ciudades precedentes, que de no ser echadas al olvido no permitirían el establecimiento “esas” reglas claras, que potencialicen las interacciones entre los distintos actores, los vínculos, la confianza, la extensión de la red, etc. En definitiva, proponen insistentemente en que las redes sean desplegadas en un marco de justicia lo suficientemente sólido para que les permitirá a todos aquellos que quieran, constituirse en un nodo mas de la red, logrando extenderla. Al respecto Ordoñez afirmaba:

“La Ley esta permanentemente atenazada entre un Estado ineficiente y corrupto y una sociedad en donde el delito de evasión es la cultura de negocios más difundida (...) En ese marco tan ilegal, las reglas de juego no son parejas, hay claros ganadores y perdedores. Distintos grupos de interés hacen lobby o peor aún, como dice North, `un Estado ambiguo, con pobre vigencia del Estado del derecho, queda cautivo de distintos grupos de interés que crean marcos institucionales especiales para su solo beneficio” (Ordoñez, Clarín: 4-8-01)

Como vemos Ordoñez, el mentat del régimen de justificación actual, en desde su perspectiva neoliberal afirma que sin esta transparencia institucional

“...pierden todos. Los productores, que no pueden capturar todos los beneficios de este buen momento. Se pierden una parte del incremento. Los exportadores, que ceden posiciones frente a la competencia de otros orígenes. Y el conjunto de la sociedad, ya que perder oportunidades significa menores ingresos...” (Ordóñez, 14-7-2001).

Tras lo dicho se puede observar que, desde nuestro marco teórico, que este elemento se erige como el igualador de todos los ciudadanos, grandes y pequeños, siendo el halo con el que están recubiertos todos los actores del mapa rural. A través de este elemento de inestabilidad, se eliminan las ventajas que puedan llegar a tener los antiguos grandes en las pruebas legítimas de la nueva ciudad. Por lo expuesto hasta aquí, se puede apreciar que el nuevo modelo capitalista que se despliega en el sector rural argentino posee nuevas y específicas formas discursivas. Ello nos permite identificar en la Nueva Economía y Negocios Agroalimentarios al nuevo espíritu del capitalismo agropecuario que como hemos podido observar, se manifiesta y es difundido a través de múltiples dispositivos, como ser la Maestría en Agronegocios de la FAUBA, seminarios de tirada nacional y congresos abiertos. Identificamos a la NENA como el sustento fundamental del criterio universal de justicia (principio de equivalencia), a través del cual se erige la ciudad por proyecto. En este sentido, la NENA ofrece las herramientas discursivas y las competencias necesarias para superar las pruebas en esta nueva ciudad en formación, a la vez que constriñe las pautas de acción de los actores implicados, indicando formas

legítimas para ello. En otras palabras el que y el como de este nuevo mundo son referenciados a través del marco teórico de la NENA y ofrecidos al público más general a través de diferentes vectores de alcance masivo. Así, en un mundo con forma de red, elementos como la gestión y la coordinación de proyectos se posa por dimensiones que en otras ciudades fueron consideradas como esenciales, con ello nos referimos por ejemplo, a la propiedad de la tierra y a la gestión de la empresa organizada verticalmente. De la misma manera, carecer de los elementos de grandeza, como ser: capacidad de innovación, emprendurismo e información, llevarían casi automáticamente a la descapitalización, lo que significa literalmente la desaparición.

Las competencias y los dispositivos del Agribusiness

Como hemos mencionado, el marco normativo representado por las “ciudades” cobra forma a través de diversos dispositivos (que pueden ser objetos, reglamentaciones y/o instituciones) que permiten tanto la justificación como la crítica de dicho marco legítimo. A lo largo de este apartado nos abordaremos a identificar los dispositivos que se instituyen en el neo-capitalismo agropecuario y cómo los agentes, a través de sus competencias, se posicionan y actúan ante ellos. Dado que hemos trabajado extensamente la caracterización de las transformaciones en los dispositivos socio-tecnológicos y económicos de los últimos años a continuación nos abocaremos, en primer lugar, a identificar las mutaciones de los dispositivos políticos del sector agropecuario argentino. Con la identificación de las principales políticas públicas sectoriales, pretendemos poner el énfasis sobre el proceso dinámico en el cual los agentes implicados deben desenvolverse.

Para nuestro desarrollo en primer lugar identificaremos las políticas del sector desde 1980, que afectaron directamente la capacidad de innovar tanto tecnológica como organizacionalmente; posteriormente, daremos cuenta del desempeño de los actores ante las nuevas pruebas impuestas por el neo-capitalismo agropecuario, ahondando en las empresas y perspectivas de los pequeños y los grandes. En este punto, mencionaremos el emblemático caso del Holding Los Globo, como caso ideal, pero fundamentalmente en este punto intentaremos identificar las heterogeneas competencias de los agentes de la localidad de Junín. A partir del análisis de las entrevistas daremos cuenta las diferentes “visiones de mundo” existente entre quienes se lograron adaptar a la nueva

ciudad y quienes aún no. Podremos identificar en los 5 casos [36] que presentaremos la predisposición a la innovación, la capacidad de generar redes y de esta manera mantenerse en continua actividad. Este análisis implicara dar cuenta de las competencias adquiridas por los productores rurales, así como las prácticas llevadas a cabo por ellos en las distintas esferas por las que se mueven.

Dispositivos complejos: la política sectorial desde 1980

Las pruebas a cumplir dentro de la séptima ciudad agropecuaria, se vinculan a la posibilidad de permanecer en el plano comercial. A raíz de ello se resaltan las capacidades emprendedoras de los empresarios a: incorporar tecnología; innovar organizacionalmente para finalmente hacerlo político-institucionalmente. Las competencias de los agentes para superar estas pruebas, que según la NENA, requieren de la extensión de las redes socio-comerciales (a través de, según Ordoñez, el “Nexus de contratos”), se encuentran principalmente constreñidas por las políticas sectoriales implementadas desde el Estado Argentino. Ello nos permite comprender la constante actividad militante por parte de los agentes rurales desde la década de 1980. Al respecto Héctor Huergo le escribe a Ordoñez en su columna de *Clarín*:

“...Vos ya sabías, no por intuición (que te sobraba...), sino por trabajo, por lecturas, por pensamiento profundo y obsesivo. Te convenciste que los agroalimentos eran la gran oportunidad para la Argentina. Sólo había que terminar con la discriminación anti campo, fogueada por la vieja ideología y los intereses de quienes medraban en la no competitividad. Salarios bajos, alimentos baratos, retenciones. 'Una grasada', decías. En los pocos años que duró la no discriminación, el sueño de la Argentina Verde y Competitiva se convirtió en la Segunda Revolución de las Pampas (Refiere a la década de 1990). Que fue tan fuerte que cuando llegó esta Segunda Discriminación de las Pampas, la revolución tecnológica continuó más por convicción ideológica de los actores que por conveniencia económica. Siempre creíste en el rol del Estado. Pero no un Estado rehén de los lobbies, sino un Estado que planificara en función de las ventajas competitivas.” (Clarín, 4/4/2006).

Hemos podido identificar dos tipos de pruebas a superar por los agentes, una vinculada a los valores intrínsecos del manejo de la empresa y otra de nivel más global, vinculada a la orientación de las políticas agropecuarias. A lo largo de este apartado daremos cuenta de ambos tipos de pruebas, comenzando por esta última.

Entre 1976 y 1981 como mencionamos anteriormente, se expandió la producción de granos, no por la mejora de los precios sino por la incorporación tecnológica. En este contexto, la burguesía agropecuaria argentina, así como la diversificada (con patas en la industria, el agro y las finanzas) bregaron por la supresión de las instancias de intervención del Estado sobre los negocios agropecuarios. Así, luego de las fuertes devaluaciones de 1976 que mejoraron sustantivamente la posición de los precios agropecuarios, los sucesivos intentos por dominar la inflación a partir del “esquema monetarista de pagos”, complicaron la rentabilidad del sector. A partir de 1978 se inició una etapa de atraso cambiario, reducción de las barreras arancelarias y liberación de las tasas de interés, al tiempo que se reinstalan las retenciones a las exportaciones y crece la presión impositiva sobre las tierras agropecuarias de las provincias” [37] (Lattuada, 2004: 5).

La restauración democrática en 1983 [38] llega con altos niveles de inflación, una importante deuda externa y desajustes fiscales. En primer paso del gobierno de Alfonsín con el sector fue positivo, hasta que, desde el gobierno se propone la continuidad de las retenciones, el impuesto a las tierras libres de mejoras y una política de precios sostén e intervención del estado en la comercialización de granos. Dichas medidas conocidas como Programa Nacional Agropecuario (PRONAGRO) tenían como objetivo *“profundizar el cambio tecnológico, fomentando una mayor utilización de agroquímicos a través de una reducción de la relación insumo producto, que posibilitara una duplicación de los niveles existentes (... y además) la construcción de un mecanismo estabilizador de los precios percibidos por el productor”* (Lattuada, 2004).

La crisis de rentabilidad del sector comenzó a profundizarse tras el decrecimiento de los precios agrícolas de 1984. En este contexto, el gobierno lanza una reforma tributaria en la cual proponía la redistribución de la presión impositiva entre los distintos segmentos de productores, aumentando de forma progresiva sobre los poseedores de la tierra. Los

datos presentados en los informes de la SAGPyA dan cuenta de una disminución del área sembrada y de los volúmenes producidos.

A partir de 1988 hasta la década de 1990 los precios agrícolas comienzan un lento crecimiento, en un contexto hiper-inflacionario (que para 1988 alcanza un 25% mensual). En nuestro trabajo de campo, en tanto esperábamos en el hall central de la oficina del SENASA, tuvimos la oportunidad de ser testigos en la conversación de 3 productores, que nos permitió identificar elementos propios de la idiosincrasia rural de aquella localidad:

“Nunca nos fue tan mal como con este gobierno. La mejor época fue la de Alfonsín, para el productor claro... Yo me acuerdo que en el '84 me había comprado el Falcón y que se pago solo al mes (...) en esa época el gordo Ratto me decía que les preguntaba a los frigoríficos cuanto pagaban una jaula de novillos... entonces se iba a la Liga Agrícola-Ganadera y sacaba a 30 días. La plata la ponía a plazo fijo y ganaba muchísima plata. Me decía que nunca gano tanta plata como en aquellos años.” (Conversación entre productores, Junín, 2009)

Durante los '90 se impuso la reforma del Estado, las privatizaciones y la desregulación total de la economía que estableció nuevas reglas de mercado. Se eliminaron las Juntas nacionales de Carne y Granos y se puso fin a la intervención del estado en los mercados de agronegocios (entre otras instituciones, el INTA prácticamente se vio vaciado de recursos presupuestarios). Según los observadores vinculados al sector, la privatización de puertos, ferrocarriles, petroleras, empresas de energía, sistemas de comunicación, autopistas y sistemas viales, permitió aumentar la competencia y redujo los costos de transacción de los agronegocios. Se modifican los contratos de arriendo, favoreciendo a los autodenominados “Sin Tierras”. En un contexto de paridad 1 peso = 1 dólar, se eliminaron las retenciones a la exportación y las tarifas de importación, permitiendo una mayor incorporación de tecnología: insumos, maquinarias, semillas, etc. Esta década para el análisis de la NENA arrojó un saldo positivo pues *“Las políticas centrales impulsaron la competitividad aumentando las ventajas comparativas y la inversión en recursos locales...”* (Ordoñez, 2009). Coincidiendo con De Martinelli y como mostramos en nuestro primer apartado, estas políticas por un lado consolidaron a

determinados actores pero por el otro, terminaron por excluir a una gran parte de los antiguos actores.

Finalmente, el régimen de convertibilidad de la Argentina se termina abruptamente en 2002, tras la decisión del entonces presidente Eduardo Duhalde, de poner fin a dicho régimen. Con ello, se devalúa la moneda en un 30%, favoreciendo directamente a los productores agropecuarios. Como suerte de compensación a ello, se aplican las retenciones a las exportaciones, primero de un 10%, luego de un 20% para seguir aumentando con el gobierno de Kirchner.

Como hemos podido observar en este breve recorrido, no han existido políticas sectoriales estables y de largo plazo en la Argentina rural durante los últimos 30 años. Ello implicó que los actores hayan tenido que superar pruebas cambiantes: la inflación en los '80, el recrudecimiento de la competencia y el aumento de los costos de producción en los '90 (donde se destaca el endeudamiento financiero) y la crisis del 2001 donde se rompen las reglas del juego vigentes hasta entonces. La inestabilidad política permite colocar un telón de fondo al escenario en el que una multiplicidad de actores que han ido desapareciendo del plano rural al tiempo que surgen nuevos para el periodo de nuestro estudio.

Ahora bien, según la perspectiva de Ordoñez, fue la década de 1990 la que ofreció los dispositivos políticos necesarios para consolidar las nuevas competencias requeridas para el accionar de los actores en función de nuevos criterios legítimos [39]: la consolidación de una nueva forma de acumulación, a través de la producción extensiva, basada fundamentalmente en el gran capital y el conocimiento y la redefinición de las justificaciones y críticas en torno a ese modelo del Agribusiness.

Los agentes: competencias desiguales

Como hemos abordado hasta el momento, los actores implicados en el neo-capitalismo agropecuario han debido enfrentarse a numerosas pruebas, entre las que se destacan las políticas sectoriales erráticas y el constante progreso tecnológico. En tanto la primera ha sido abordada al comienzo de este segmento, la segunda ha sido desarrollada previamente, en el tercer apartado.

En este segmento, daremos cuenta, a través de estudios de caso, de cómo las heterogéneas competencias adquiridas por los heterogéneos actores les permiten a estos superar (o no) las pruebas cotidianas. Veremos entonces, a través de los casos presentados, de qué manera quienes han superado exitosamente las pruebas impuestas lo han hecho al cercar sus modos de acción a lo impuesto por el criterio legítimo de la NENA. Sin más, lo dicho nos permitirá esbozar una posible jerarquización del plano productivo de la agrobiudad juninense, a través de la identificación de las competencias y la capacidad de superar las pruebas, las cuales definen según nuestro marco teórico a grandes y pequeños. Presentaremos a partir de las entrevistas realizadas diferentes casos particulares que permitan aproximarnos a una posible jerarquización de la estructura social del sector. Como representativos de los grandes, se expondrán los casos de Gustavo Grobocopatel [40] y de Jorge La Salle. La selección de estos casos no ha sido azarosa, puesto que tienen una finalidad argumentativa: en tanto Grobocopatel representa al empresariado rural a una escala internacional, Jorge LaSalle lo hace a nivel local en nuestra área de estudio. En este sentido, como adelantamos en nuestro marco teórico, podremos trazar un puente entre lo macro y microsocioal. Para ilustrar, en nuestro campo de estudio, el caso de quienes se encuentran aún tensionados entre el modelo de producción de antaño y el nuevo del Agribusiness expondremos el caso de Melcon Hnos. Y finalmente como representativa de los pequeños, presentaremos el caso de Rosana Franco. Ahora bien, desde nuestro lugar tenemos conocimiento de que el resultante esbozo que se presenta de la jerarquización social de Junín no es definitivo, pero del mismo modo, consideramos que ella nos permite trazar los primeros lineamientos en función de un análisis posterior.

Según **Gustavo Grobocopatel**, *"lo que hicimos ahora es un holding, un grupo económico en el cual tenemos un acuerdo de accionistas, un directorio y un área gerencial..."*. Definido por los medios como el "rey de la soja", el Ing. Agrónomo Gustavo Grobocopatel tiene la particularidad de ser tomado como modelo a seguir en cada una de las exposiciones de agronegocios, llega a ser el centro de atención en numerosos congresos y como invitado en facultades de agronomía. Este ingeniero agrónomo pasó a representar todo lo que debe poseer un empresario exitoso: es polémico, audaz, innovador, enfático, impulsor, lobbista, emprendedor, líder natural, etc. (Revista *Fortune*, 15-9-03). De esta manera, él intenta llegar a todas las aristas de la

sociedad con la idea de que todos hoy día pueden llegar a sembrar más de 100.000has, como lo hace él, pues la propiedad de la tierra no es determinante para el desarrollo de la actividad y, por el contrario, es un contraproducente para ello.

El caso de la empresa Los Grobo fue analizada por Hector Ordóñez, a través del prisma de la NENA. En este estudio de caso, se resaltan las virtudes de los miembros de la empresa, de su capital social y de la toma de decisión profesionalizada de sus miembros que le permitieron tener continuidad desde de sus abuelos contratistas en principios de siglo XX, pasando por su padre como productor y comercializador, hasta llegar a la actualidad como holding “familiar”, que cotiza en bolsa en un contexto signado por constantes pruebas legítimas (inestabilidad económica e institucional). De esta manera Los GROBO Agropecuaria logró operar en distintos niveles de la cadena agroindustrial, extendiendo sus propias redes a través de una prolífica generación de nuevos proyectos. En este sentido, el trabajo de Ordóñez, permite observar las modificaciones de la empresa familiar ante cada nuevo contexto institucional, poniendo especial hincapié en la flexibilidad y habilidad para captar y crear nuevas oportunidades en un escenario tan inestable como el argentino. Desde los '80, Los GROBO Agropecuaria se aboca al alquiler y compra de campos, sentando las bases de una estructura que se terminara de conformar en los '90. Gustavo define a la compañía del siguiente modo:

Una red, fuertes nudos locales y una central coordinadora focalizada en originar cereales y oleaginosos. Con tres grandes Unidades de Negocios: Comercialización, Producción Agrícola (ambos garantizan el originamiento) y Servicios de Apoyo (logística, almacenaje, insumos, servicios de asesoramiento).

De la misma manera, en todo el relato con tono casi epopéyico, Ordóñez da cuenta de la capacidad del CEO de la empresa para incorporar tecnología, ya sea a nivel organizacional o bien de corte tecnológico:

“...La administración se encuentra totalmente descentralizada. Cada responsable carga desde su lugar de trabajo la información y es recibida on-line por el sistema central. Las áreas de influencia han generado la red de sucursales. En esas oficinas, se compran granos, venden insumos y realizan contactos comerciales...”

Lo mismo sucede con los constantes proyectos que proponen desde la empresa, incluso ante pruebas institucionales como la de 2001. En este sentido, Ordóñez muestra cómo Los Grobo crean un software específico para transacciones comerciales de Mercado a Término (MAT), forma nuevos negocios como operadoras de negocios y capacita constantemente al personal de sus empresas (por ejemplo a través del curso de alta dirección de agronegocios *in-house*, patrocinado y dictado por la FAUBA).

El estilo de producción integrada, con el arrendamiento de más del 90 por ciento de las ciento cincuenta mil hectáreas que cultiva con siembra directa y su esquema de tercerización de todos los servicios permite que Grobocopatel afirme lo siguiente:

“Yo podría prescindir de tener tierra propia. Mi negocio no se altera si yo no tengo tierra propia. Soy un sin tierra, porque arriendo. Soy un sin trabajo, porque yo no trabajo, tercerizo todo. Y no puedo decir que soy un sin capital porque algo tengo, pero podría hacer lo mismo que hago prácticamente sin capital propio, porque hago un fideicomiso y el sistema me presta el dinero. Lo único que tengo es capacidad de gerenciar.” (La Nación; 2-12-2007)

Lo anterior da cuenta de que las bases de la nueva organización están construyéndose “creativa y flexiblemente sobre los cimientos de una larga tradición.”

En relación con capital social, otro de los elementos a los que recurre insistentemente la NENA, Gustavo preconiza:

“...Estoy convencido que el futuro de esta compañía son las personas y la organización. Toda nuestra energía esta puesta en la descentralización administrativa, en el control centralizado y en el desarrollo de novedosas formas de incentivos.”

Tras lo dicho se debe destacar la importancia que le da la empresa a la formación de sus recursos humanos, así como la insistencia de Grobocopatel respecto del conocimiento en cada una de sus exposiciones públicas: “Darse cuenta”, “Sociedad del

Conocimiento”, “empowerment”, “capital social” son todos conceptos centrales en la oratoria de Gustavo Grobocopatel.

Por lo dicho, afirma Ordóñez, Los Grobo Agropecuaria es uno de los grandes ciudadanos de la nueva ciudad agroindustrial, que ante nuevas y cada vez más exigentes pruebas institucionales, no solo consiguió permanecer en pie, sino continuar creciendo con nuevos proyectos y expandiendo así sus redes. El mismo Ordóñez cita a Grobocopatel para dar cuenta de los próximos proyectos de la empresa en función de continuar flexibilizando aun más la red:

Pensamos focalizarnos en un rediseño institucional de la compañía y transformarnos en un holding. Los objetivos del cambio son darle más flexibilidad, permanencia y profesionalización a la organización. El Holding permitirá disociar el destino de la empresa del de la familia. Dará flexibilidad y libertad a los miembros de la familia en su relación con la empresa. Generará confianza en el mercado, permitirá la incorporación de nuevos profesionales y nuevos accionistas. Flexibilizará la gestión y la composición accionaria.

Ahora bien, la página web del holding agropecuario nos permite consignar la multiplicidad de actores con los que se vincula: ofreciendo comercialización a través de la empresa Chain Service; ofrece un link hacia la página de la Maestría en Agronegocios de la FAUBA; la Fundación Los Grobo y todos sus proyectos en torno a las escuelas, emprendimientos y comunidades rurales; información de los principales mercados de granos; la oferta de un Newsletter gratuito con las novedades del sector. Entre todas ellas se destaca la que nos permite acceder a: nuevos negocios, la cual se sostiene con el anuncio:

Los constantes cambios de paradigmas nos obligan a adaptarnos rápidamente. Hemos desarrollado un equipo especialmente abocado al desarrollo y análisis de nuevos negocios para buscar nuevas oportunidades y pensar en la creación de valor...
(www.losgrobo.com.ar)

Ello implica una amplia oferta de negocios en semillas, agroquímicos y fertilizantes.

Finalmente, queremos destacar, a través de la misma pagina, las redes creadas por Los Grobo: Universidades públicas y privadas; empresas de biotecnología y fertilizantes (INDEAR-RIZOBACTER; BIOCERES, de quien Gustavo Grobocopatel fue co fundador y actual presidente); INTA (ej. Trigo bioINTA); Asociaciones de productores (AAPRESID-AACREA); Fundación OSDE. Fue Grobocopatel quien firmo contratos de venta de tecnología con el gobierno venezolano [41].

Como se ha podido observar hasta el momento, las características de la empresa Los Grobo Agropecuaria, así como su capacidad de innovación tanto tecnológica como organizacional, ha sido ampliamente reconocida por los principales jurados del sector: recibió premios de la Fundación IDEA; el premio AmCham por la gestión orientada a la sustentabilidad, así como ha sido invitado a ser expositor en el IAMA.

Con la exposición del caso solo hemos querido ilustrar lo que según los padres fundadores del marco normativo, implica ser un buen ciudadano. De manera similar desde la Maestría en Agronegocios se organizan eventos de manera permanente, en los cuales se presentan casos exitosos del mundo agropecuario argentino, donde se destacan: El Tejar y el Grupo Romagnoli, etc. En este sentido consideramos que la reconstrucción hecha por Ordóñez priorizó los elementos centrales de la NENA, lo cual tiene una significación no menor, pues Grobocopatel se ha convertido en el ícono de la soja del el país.

A continuación daremos cuenta, mediante nuestro trabajo de campo cualitativo en la localidad de Junín, de las competencias adquiridas por los productores de la zona. Ellas definen la existencia de pequeños y grandes locales: aquellos que de la misma manera que Grobocopatel, han sabido adaptarse a los nuevos dispositivos (reglas, objetos e instituciones) y aquellos otros, más rígidos, que aún continúan siendo pequeños y, en muchos casos, al borde de la extinción.

Según **Jorge Lassalle**, *“es la diferencia de trabajar con la pala... ahora tenemos que dedicar esa misma cantidad de horas para estar trabajando en la computadora”*. Para el abordaje de los ciudadanos del plano productivo de Junín, nos manejaremos con la siguiente caracterización de actores: Expertos (Asociación de Ingenieros Agrónomos de

Junín); Productores Innovadores (quienes se manejan bajo los cánones propuestos por la nueva ciudad); Productores mixtos (quienes se encuentran en un estadio intermedio entre lo tradicional y lo innovador, y combinan elementos de cada una de ellas. Finalmente entre los productores, encontramos a los tradicionales, que si bien son pocos, aún existen. Por último identificamos a los contratistas, quienes en la mayoría de los casos, combinan elementos de producción propia con la tercerización de servicios.

En el partido de Junín hemos tenido contacto con Jorge Lassalle, socio gerente de la empresa Agronet. Este actor particular de la red productiva de Junín cuenta con lo elementos propios de un grande de la nueva ciudad agroalimentaria. Jorge ha sido referenciado como “un caso atípico... el escalón que necesitamos los jóvenes: fuerza, vocación, liderazgo que entusiasma a los jóvenes...” (Rafael, entrevista 2010).

La empresa Agronet está compuesta por dos socios Jorge LaSalle y un importante abogado, Paco Alzari, ex titular de la Sociedad Rural de Junín. Jorge tiene 85 hectáreas propias, heredadas de su abuelo y ubicadas en una zona arenosa, lo que implica decir tierras comparativamente malas. Para la entrevista hemos sido invitados a la empresa, en el centro de la ciudad de Junín que, para nuestra sorpresa, tenía la fachada de una casa. Entramos lo primero que hace Jorge, es mostrarnos la empresa: el living oficiaba de sala de reunión; una de las habitaciones de dormitorio; la otra como oficina administrativa donde estaban trabajando 3 personas: una señora de edad avanzada, un contador y una economista. La empresa actualmente trabaja 7000 hectáreas alquiladas en el partido de Junín y no cuenta con maquinaria propia y se maneja directamente con contratistas rurales de las distintas zonas del partido.

Jorge, uno de los titulares, cuenta con una extensa red de negocios en la que se inserta a través de su participación como miembro de la Cooperativa Agrícola-Ganadera de Ascensión que, a su vez, ocupa un lugar importante dentro de ACA (Asociación de cooperativas argentinas). Desde ese lugar, Jorge (Lassalle) supo llegar a todos los puntos de la red. A lo largo de la entrevista realizada a este empresario, se pudieron identificar elementos propios de la NENA, aunque en ningún momento se haya realizado referencia a ella. En primer lugar, Jorge hizo especial hincapié en el poder de la red cooperativa, señalando estas no prosperan por la “idiosincrasia” del productor argentino. En función de ello afirma que a las reuniones y asambleas de las cooperativas

solo asiste el 6% de los asociados. Por otro lado, de la misma manera que la NENA y Grobocopatel, Jorge insistió constantemente en relación a la tecnología, la capacitación y el conocimiento como fuentes del cambio cuali y cuantitativo del sector.

La entrevista de vida realizada se estructuró en función de la capacidad de incorporar tecnología. Así, Jorge se destacó a sí mismo como organizador de exposiciones a campo abierto y de jornadas de capacitación a los productores de la cooperativa: “...ahora cambió el campo. Ahora hay mucha información y hay que filtrarla. El productor muchas veces, por pertenecer a otra generación, no puede filtrarla...” (Entrevista a Lassalle, 2010). En este sentido destaca el establecimiento de vínculos entre los distintos actores de la red, con el fin de innovar e incorporar información y conocimiento.

Desde esta perspectiva, Jorge afirma que el 50% de los campos del país está en manos de los propios dueños y que el otro 50% esta arrendado. Para él, coincidiendo con Grobocopatel, este último segmento es el que genera el 80% de la producción total. Seguido afirma que este último segmento “...tiene otro nivel de capacitación, que es el insumo que nos falta (...) porque (este productor) está más atento a la tecnología, porque sabe las cosas que tiene que hacer y le va mejor...”. De la misma manera, Jorge se aventura a identificar en Junín una tipología del productor/empresario agropecuario: “Hay productores chicos en cuanto a superficie, pero con una cabeza grande. Y después tenés productores grandes con cabeza chica que terminaron alquilando o vendiendo sus tierras” (Entrevista a Jorge, 2010). En medio de ambos ubica al productor mediano que “se esta juntando y arma punta con los otros; arma grupos, sale y alquila pedacitos y se va agrandando...”

Este razonamiento tiene su correlato moral al considerar como normal y justo que quienes no suban al tren de la información queden rezagados y desaparezcan como productores. Allí radica, dice Jorge, la importancia de la gestión, pues los que se van son los no que saben manejar y aclara “no hay que tenerle miedo a eso”.

Desde su lugar como empresario, Jorge hizo especial hincapié en el compromiso ante todas las actividades y proyectos emprendidos. En este sentido da cuenta de su trabajo constante en la actualización tecnológica e informacional de su empresa: asistencia a

seminarios, vinculación con Asociaciones de productores como AACREA y AAPRESID, para a través de esas mismas redes, seguir ampliando la propia. En este sentido se afirma como abierto a las nuevas tecnologías, entre ellas la agricultura certificada. De la misma manera, con la hacienda propia, Jorge reflexiona sobre las bondades de la alimentación del ganado a través del “Ruter” (ACA) [42]. En relación con la variabilidad climática afirma que *“el productor sabe lo que está pasando con el cambio climático y actúa en consecuencia. Se vienen lluvias y se reacondicionan las máquinas, colocando tracción doble en todas...”*.

Todos estos elementos llevan a Jorge a identificar un proceso de cambio en el sector, en el que la gente joven y la información constituyen los elementos principales. El se sabe un productor innovador y protagonista del cambio. Él “se dio cuenta” de la nueva dinámica y supo extender sus redes, adaptar la tecnología, innovar organizacionalmente.

Según **Hnos. Melcon**, *“si logramos adaptar lo de las ranas, toda la cosecha de soja no sería nada en relación a la rentabilidad”*. Melcon Hnos. S.A. actualmente es identificada por el resto de los productores de Junín como una de las empresas modelos: *“Los Melcon son los más ricos de Junín...”* (Entrevista Rivero, 2009). Desde nuestro lugar vemos en Pablo Melcon, uno de los socios de la empresa familiar, con los atributos propios del grande: flexible; innovador, emprendedor, líder, comprensivo y activo. De la misma manera, Pablo Melcon es un gran creador de nexos, por lo que su red actualmente tiene grandes dimensiones. Antes de profundizar en el papel de Pablo, abordaremos la historia de la empresa, a los fines de presentar un paralelo con la historia de la familia Grobocopatel.

La familia Melcon proviene de la Provincia de León, España. Llegó a Junín en 1912 para trabajar directamente en una empresa de ramos generales. Con el tiempo logró poner un negocio familiar del mismo rubro. A raíz de aquel emprendimiento la familia se asoció con una empresa de productos plásticos que al momento de su venta, le dejó el capital suficiente para comprar 500 has de las mejores tierras agrícolas de Junín. En su historia la empresa agropecuaria, llegó a tener 1300 cabezas de ganado. Los Melcon actualmente realizan toda su producción en Siembra directa a lo largo de 1200has, tecnología que incorporaron gracias a la propuesta de Pablo Melcon, quien recién recibido de ingeniero agrónomo, se asoció a AAPRESID. Respecto de los proyectos en

funcionamiento, la Empresa desde los '90 se volcó al desarrollo de productos no tradicionales, como por ejemplo de hongos y ranas. Este último proyecto, aún en desarrollo, está a cargo de Juan Melcon (veterinario), hermano de Pablo e hijo de Alfredo.

En relación con los nuevos proyectos, actualmente la empresa esta en vistas a comprar nuevas maquinarias, para realizar la llamada agricultura de precisión, mediante el endeudamiento con el banco Nación (el costo de ambas llega a 330.000 pesos) [43]. De la misma manera, nos comenta Alfredo (ingeniero agrónomo de la camada 1960) su impacto al observar las bondades de la Siembra directa y de los sistemas satelitales, lo que lo llevó a depositar plenamente su confianza en aquello que esta por venir. Respecto de la administración de la empresa, se encuentra a cargo del padre y su secretaria. Ambos se encargan del manejo con los bancos y la liquidación de créditos. Actualmente afirmaron haber liquidado todas sus deudas.

Alfredo nos comentó que nunca han tenido socios ajenos a la familia, pero que eso tiende a modificarse, pues por no hacerlo desaparecieron muchas empresas familiares. Respecto de la decisión de no arrendar tierras para producir, Alfredo reflexiona sobre la mínima diferencia obtenida ante los elevados precios de los alquileres que, al momento de la entrevista, rondaban los 20 quintales.

Continuando con la misma empresa, referente de Junín, quien tiene elementos para ser considerados como los grandes de la séptima ciudad, debemos recurrir a Pablo Melcon, ingeniero agrónomo recibido en la UBA en 1991. Sin lugar a dudas, él se erige como quien fuera el motor de las nuevas estrategias de la empresa, pues tiene los elementos que ya han sido definidos en los apartados anteriores. Él se posiciona como grande en distintas esferas de la actividad: recién egresado trabajó como asesor en el desarrollo de semillas para empresas multinacionales (Pioneer), al tiempo que fue el impulsor del proyecto del ranario y del cultivo de productos no tradicionales (champiñones) en el campo familiar. De la misma manera, formó parte de los proyectos públicos al desempeñarse como asesor en el proyecto cambio rural. Durante 2001, en agosto más precisamente, Pablo se decida exclusivamente a gerenciar una empresa agronómica de Junín, lo cual le permitió seguir extendiendo sus propias redes:

“...brindábamos servicios de logística a compañías internacionales, de recibir agroquímicos y redistribuirlas a otros negocios... y esa parte me abrió contacto a muchos mas productores y muchos de ellos fuera de de la zona de Junín, productores grandes donde fui agarrando mas asesoramientos...”

Navegando por su mundo reticular, Pablo tuvo la oportunidad desde 2008 de ingresar como parte del equipo estratégico y líder en la elaboración de productos para una multinacional de capitales indios, cuyos gerentes en la Argentina, son los mismos que fueron jefes de Pablo en la Agronomía anterior.

En relación con las pruebas del sector Pablo, destaca a los '90 como la prueba más difícil que tuvo que enfrentar la empresa bajo su dirección:

“... parecía todo lindo pero nos estaban matando, porque los precios internacionales estaban muy bajos y en los años que vinieron buenos 1995 y 1996, que parecía que iban a durar toda la vida (...) nos endeudamos muchísimo y todavía muchos seguimos pagando eso...”.

Pese al comentario anecdótico de Pablo, permaneció durante los '90 como asesor privado e independiente al tiempo que capitalizaba experiencia en el campo propio, y se vinculaba a las tareas rurales. Sin embargo y pese a los contratiempos señalados: inundaciones, bajos precios internacionales, endeudamiento excesivo, etc. Pablo continuó con su estrategia de incorporación de conocimiento en la empresa, en tanto se vinculaba a usinas formadoras:

“Cuando empiezo a trabajar en el campo era una explotación mixta; 1/4 era ganadería y en el otro 3/4 hacíamos rotación de maíz, soja, trigo y algo de girasol. En 1996 compramos otro campo donde hacíamos la misma rotación y ya empezamos a probar en el '93-'94 con los primeros lotes en Siembra Directa, con una máquina prestada por el INTA, que era con la que hacían los ensayos (...) me tocó introducir la Siembra directa y me camiseta mucho... soy socio de AAPRESID y de AACREA. Hoy por hoy, son 1300 hectáreas todas en Siembra Directa...”

Lo mencionado nos permite recuperar las enseñanzas de la NENA respecto de la integración vertical. Para Pablo, esta es la mejor forma para continuar transitando el camino hacia la grandeza:

“Hay dos formas de crecer, una de manera horizontal, sembrando todas las hectáreas que puedas. La otra es la vertical, agregando valor a lo que haces o produciendo lo máximo que te permita tu estructura. Nosotros estamos apostando ahí, a producir lo máximo y en parte a agregar valor también.”

La estrategia de Pablo, basada en la inversión constante, combina la compra y utilización de maquinaria propia, al tiempo que utiliza servicios tercerizados de pulverización. En este punto, también radica su capacidad empresaria al manejarse con tres contratistas distintos, y diversificar así el riesgo ante el aumento de la demanda. De la misma manera, su estrategia empresarial y su capacidad emprendedora facilitaron el acceso al alquiler de un espacio de silo en puerto. Esto permite concentrar la producción directamente en el puerto, saltando al intermediario (como ser una cooperativa de comercio) y negociando directamente con el exportador. Con esta “innovación” organizacional (la más importante para la NENA), Melcon Hnos. introdujo valor en la empresa y adquirió nuevos conocimientos en lo concerniente al acondicionamiento y comercialización directa de los granos.

De la misma forma, Pablo nos relata dos innovaciones organizacionales que, para él, resultan fundamentales. La primera vinculada a la producción en escala tras la incorporación de la compra de fertilizantes a granel, con la que ahorra en los costos, dado el gran volumen de fertilizantes que utilizan en sus campos. Y la otra con la compra de un camión propio, que les permite realizar el 60% de los fletes, y reducir lo que Ordóñez denominaría “costos de transacción” a lo largo de la cadena del agronegocio. Para el caso de los Melcon, estos se redujeron en los siguientes aspectos: el secado; en la fertilización; en la implantación al combinar propiedad mixta de maquinaria (sembrado y cosechado propio y pulverización tercerizado); y finalmente en la comercialización (flete mixto, silo en puerto, etc.) En este sentido, cuando se le pregunta por el futuro de la empresa familiar, Pablo afirma: *“El proyecto que tenemos*

en carpeta es el feed lot, si algún día llegan a abrir las exportaciones de carne (...) si volvemos a tener animales, vamos a darle toda la merma de granos que tenemos y que hoy se tira, haciendo así el ciclo completo...". A lo largo de la entrevista, Pablo recupera y capitaliza su experiencia de los '90 cuando, sin recursos, todas las actividades de la empresa eran realizadas con maquinaria vieja que funcionaba manualmente en tanto ahora, como parte de distintas etapas y proyectos poseen equipos automáticos y tecnología de última generación. Como mencionamos, forma parte del nuevo proyecto inmediato de la empresa la incorporación de la agricultura de precisión y terminar de informatizar su producción.

Finalmente queremos destacar que Melcon Hnos., en función de lo visto en apartados anteriores, tiene todos los elementos para ser ubicado entre los que van camino a la grandeza. Elemento fundamental, como nos comentó Pablo, fue la capacidad de estar actualizados a través de los nuevos hilos de las redes que potencializaron su poder de innovación para emprender proyectos nuevos y manejar el riesgo de manera natural (por ejemplo, a través del acceso a créditos bancarios), pese a la coyuntura financiera poco favorable. De esta manera, Melcon Hnos. supera exitosamente la prueba legítima de 1990, lo cual no solo le permitió subsistir y ser competitivo sino, también seguir profesionalizando la empresa.

Según **Rosana Franco**, "*el país se hace trabajando y todo se logra trabajando*". En la heterogeneidad productiva de Junín, hemos identificado una serie de productores que carentes de los elementos propios de los grandes, actualmente subsisten y se adaptan a la nueva coyuntura agroproductiva, combinando las actividades rurales con otras alejadas del campo. Entre estos queremos exponer el caso de Rosana Franco quien actualmente produce un campo de 52 hectáreas cercanas a la localidad de Roca. Desde el 2002 esta productora se hizo cargo de la *explotación* familiar, administrándolo de la misma manera que fuera heredada de su padre. El campo, trabajado exclusivamente por Rosana y sus dos hermanas actualmente reparte su superficie entre la hacienda y la agricultura. A diferencia de otros productores que aun dedican su superficie a la ganadería, Rosana es un caso paradigmático pues aún realiza pastoreo (es decir, amplias superficies implantadas con pasturas que son caminadas por el animal) en una superficie importante de su propiedad. La producción del campo de Rosana, ya desde su padre incluyó una importante actividad ganadera, así desfiló un tambo y un criadero de cerdos

que fueron cerrados por ser insolventes. En este sentido la productora complementa la actividad agropecuaria trabajando como administrativa en un estudio contable de Junín, pues ella, como muchos otros productores, vive en la ciudad y se acerca diariamente a su campo.

Dado el tamaño de su explotación, Rosana no posee la maquinaria para las labores agrícolas, pues afirma no se amortiza con la superficie propia. A raíz de ello, la productora contrata el servicio de sembrado y cosechado. En relación a la incorporación de tecnología, como elemento propio de la innovación agropecuaria, encontramos en el rasgo propio de un ciudadano pequeño de la ciudad por proyectos agroindustrial. Rosana, de la misma manera que con la hacienda, a diferencia de casi la totalidad de los productores de Junín laborea la tierra descartando la Siembra Directa. Así, el disco de arado y la rastra constituyen las herramientas agrícolas que posee Rosana. Si bien argumenta que ello se debe al sistema de rotación con animales, ya renuencia a los “tiempos modernos” se refleja en la insistencia de la recuperación del pasado rural, con animales y gente viviendo en sus chacras. A lo largo de su relato como pequeña productora se puede percibir un desagrado por lo que aquí hemos identificado como agriculturización, presentando razones como ser, la falta de generación de empleo, la erradicación de la fauna silvestre (liebres y aves) y la exclusión de la ganadería.

En este sentido también se puede identificar la distancia con los grandes respecto del uso de innovaciones ganaderas. Anteriormente, para el caso del grande de Junín, hemos mencionado la utilización, el orgullo y entusiasmo que implicaba para algunos la incorporación del Ruter para la ganadería de cría, que les permite destetar a los terneros a los 4 meses. Rosana por otro lado, cría a sus animales con maíz:

“...Y no los desteto a los 3 o 4 meses como hacen algunos, porque el animal sufre mucho. Los tengo sueltos en el campo porque en el feedlot el animal sufre mucho. Sufre el encierro, el hacinamiento... la vaca quiere agua y sombra y ahí no tienen verde y no tienen sombra...” (Entrevista Rosana Franco, 2009)

De la misma manera que los otros entrevistados en el trabajo de campo, Rosana da cuenta de las dificultades enfrentadas desde la década de 1990, donde como dijimos se

cerro el emprendimiento de cría de cerdos. Pese a ello Rosana Franco afirma adaptarse hasta donde puede a las nuevas situaciones del negocio, siendo conciente de que dicha capacidad tiene un límite: “...*la explotación mixta, como hago yo, la mayoría no va a (poder) seguir...*” Así, pese a lo señalado por casi todos los entrevistados respecto de la imposibilidad de trabajar sin contador, la administración, está a cargo de Rosana que en colaboración con una de sus hermanas realiza los tramites bancarios.

En función de ello afirma que por primera vez realiza una campaña con soja sobre soja, interrumpiendo el histórico de rotación maíz-trigo-soja. Para la actividad, también a diferencia de otros productores ya analizados, Rosana no trabaja con algún asesor experto, sino que por el contrario afirma conocer la actividad agropecuaria desde lo impositivo, desde lo climático y desde lo productivo pese a no poseer título alguno. Por el contrario realiza consultas aisladas sobre temas específicos al momento de la compra de insumos, con los ingenieros agrónomos de las empresas.

En relación a las Redes de Rosana, estas pueden identificarse como no demasiado extensas, lo que significa que su capacidad de generación de proyectos es prácticamente nulo, excepto como ella misma afirmó, subsistir y esperar que pase la tormenta. Actualmente la productora se encuentra participando del movimiento de autoconvocados, desde donde se vincula políticamente con otros productores en sus condiciones, pero no tiene mayor vínculo con ellos que desde ese lugar.

Rosana como veremos posteriormente, es fácilmente identificable con los críticos de la actual ciudad imperante, mostrándose crítica con la velocidad de la incorporación tecnológica en detrimento de aspectos más tradicionales del sector. Este forma parte del que nosotros, hemos identificado como principal proyecto de Rosana:

Al final todo es soja. Es lo que yo no quiero. Tiene que volver la chacra como la de antes para generar mas empleo, para conservar la tierra (...) yo conozco gente que no sabe lo que es sembrar una planta de maíz, de lino... es mucho fertilizante y soja, soja, soja...se mentalizó de esto la gente... (Entrevista a Rosana Franco, 2009)

En la presentación de los casos se puede identificar la estructura sectorial tipificada por Carla Gras (2009: 28). Según aquella tipificación, en el sector es posible de observar las capas empresariales (que externalizan etapas de la producción y dedican mayor tiempo a la gestión), a los rentistas (que mantienen su dinamismo invirtiendo en el alquiler de tierras) y a los supervivientes (se concentran en la explotación propia y se deshacen de maquinaria que es costosa de mantener). Ahora bien ¿es posible establecer algún correlato entre la categorización de Gras y el marco legítimo de la NENA? Creemos que ellos se vinculan en un mismo espacio de poder, que tiende a ser cada vez en mayor medida cooptado por quienes internalizaron esos criterios legítimos de acción propuestos a través de, por ejemplo, los posgrados en agronegocios. En función de la tipología propuesta por Gras, identificamos a Grobocopatel y a LaSalle dentro de los primeros, a Melcon con los segundos y finalmente a Rosana Franco con los últimos.

Sea como fuere, se puede observar en los casos analizados el rol fundamental que adquieren los dispositivos políticos, pues han sido los que para cada caso particular, influyeron en el accionar de los agentes. De la misma manera, conforme el nuevo criterio de justificación universal, en todas las entrevistas se identificó una preocupación no menor en lo que refiere a la importancia del avance tecnológico y la dependencia que el productor/empresario manifiesta ante la información y su capacidad de innovación. Debe leerse otro elemento: la cuestión de la escala. Tal como vimos en los casos de Grobocopatel y Jorge LaSalle, las redes de negocios (o Nexus de contratos) se tornan viables y competitivas al avanzar en escala (extensión de tierra utilizada). A raíz de ello, el primero da cuenta de su red de redes así como de su gestión horizontal, en tanto Jorge reflexiona de la misma manera en función de la participación en las cooperativas:

“...Todavía el productor no identifica a la cooperativa como su propia empresa. No se dio cuenta que todo es cuestión de escala (y...) de que siempre se va beneficiar él, queda siempre esto de que la cooperativa con algo se va a quedar (...) los productores todavía tienen que darse cuenta...” (Entrevista a Jorge Lassalle, enero 2010).

Si bien, en los casos analizados, los entrevistados no refirieron directamente al rol central de los posgrados en la determinación de las “buenas prácticas”, ello no debe ser identificado la consecuencia de una carencia en la vinculación de unos y otros, puesto

que los discursos legítimos y el marco normativo de la NENA puede ser aprehendido a través de otros circuitos que se inscriben en las redes del posgrado, como por ejemplo AAPRESID, donde sí se vinculan los tres grandes analizados.

Por último es menester tener en consideración la forma de auto-referenciarse (e identificarse) en cada uno de los casos, pues ello da cuenta de que la heterogeneidad simbólica que se expande en el sector. En este sentido consideramos que la identidad se construye y esta determinada por el accionar de los agentes, de la misma manera que por el contexto en el cual estos se desenvuelven. Así, en tanto Lassalle se refería a sí mismo como “empresario”, Melcon utilizaba indistintamente el concepto de “empresa”, “empresa familiar”, “productor” y “empresario”, en tanto Rosana se identificaba como pequeña productora. En este sentido, otro de los productores entrevistados en el trabajo de campo, afirmaba acerca de la redefinición de su propia identidad que:

Cuando tuve que alquilar el lote de acá al lado, que antes lo trabajaba con mi hermano y mi papá, tuve una crisis enorme. Tuve que ir al psicólogo porque no me encontraba... no sabía que era, no tenía identidad... (Entrevista Norberto Salbay, enero 2010).

Tras lo dicho se podría identificar que el aumento de los arrendamientos en la localidad de Junín (ver *Transformaciones...*) se corresponde a una mayor complejización de la administración rural, donde el paso generacional, las pruebas legítimas y la necesidad re-inversión permanente, hace que cada vez sean menos los actores que puedan seguir siendo competitivos: ya sea aplicando mayor tecnología en los lotes propios, como el caso de Melcon, o realizando un crecimiento de escala como los pools de LaSalle y Grobocopatel. Ambas estrategias se encuentran en Junín, lo cual no significa sean antagónicas pues queda demostrado que, quien sepa complementarlas podrá seguir en carrera. En esta línea cuando se le consulto a Hernán Balbi, Ingeniero Agrónomo y pequeño productor, respecto de las decisiones de su empresa ante la situación hipotética de contar con el capital suficiente, este nos confirmó la influencia de los conceptos de la NENA, los cuales para nosotros explican el crecimiento de los arrendamientos en la zona:

“...Si hoy compro tierras inmovilizo un capital enorme que no me genera mucho dinero a corto plazo (...) con un mismo capital compro 10 hectáreas de campo y con ese mismo capital alquilo 100 hectáreas de campo y aunque me pago alquiler, me queda mas plata hoy por hoy, pagando el alquiler. Es por eso que 10 años atrás la puja por el alquiler de campo fue enorme y los alquileres fueron subiendo y subiendo porque todos hacíamos la misma cuenta.” (entrevista Hernán Balbi, noviembre 2009).

En este mismo sentido, como también propone la NENA, se puede observar de parte de los más grandes, la necesidad de profesionalizar la empresa, incorporando cada vez en mayor medida, equipos multidisciplinarios compuestos por contadores, ingenieros agrónomos, climatólogos, administradores de empresas y economistas.

Como se pudo observar el discurso que propone la NENA como criterio legítimo de justicia, fue aprehendido por los productores agropecuarios juninenses permitiéndoles ubicarse en los estratos más altos de la estructura social, tanto a nivel simbólico (LaSalle como el organizador de eventos multidisciplinarios y modelo de productor local) como material (productor de 7000has). Según la NENA, en este mundo de mercado reticular, aquellos que tengan la capacidad de extender sus redes (por ejemplo a través de la integración vertical), innovar organizacionalmente y generar nuevos proyectos serán los más competitivos dentro de los agronegocios, en nuestro caso LaSalle y Grobocopatel se muestran y son identificados como “buenos alumnos”. A través de la cuestión de la escala, la flexibilidad y la capacidad de innovación (tanto organizacional como tecnológica) puede identificarse en estos actores su adaptación al marco propuesto por la NENA. Por el contrario, los pequeños, se hallan aislados. Al momento de incorporar nuevas tecnologías, si lo hacen, es tras comprobar los resultados de los productores vecinos, priorizando la seguridad y reduciendo el factor riesgo.

En resumen, con Lassalle hemos identificado al único pool de siembra de la ciudad, que tal como propone Ordóñez, se muestra sumamente proactivo al momento de innovar organizacional y tecnológicamente. De la misma manera, este autodenominado empresario (según los parámetros de los agronegocios) da cuenta de la importancia de la información y la capacitación permanente, a los fines de poder ampliar la capacidad de

generación de proyectos. Tal como vimos, LaSalle fue definido por su colaborador como el autentico grande boltanskiano: carismático, líder, generoso al momento de compartir información, asociado a distintas esferas y generador de distintos proyectos. Sumamente importante de este tipo de personaje es que no inmoviliza capital, pues como se propone desde la NENA, tiende a tejer una red sumamente flexible y extensa, donde dicha inmovilización (a través de la compra de maquinarias o tierras) reduciría su capacidad de circulación.

En segundo lugar identificamos a Melcon Hnos. Estos empresarios comparten elementos de una agricultura cada vez mas marginada con elementos de las modernas empresas del capitalismo rural. En este sentido hemos identificado su relación con la tierra como propietarios de 1300has, profundizada con la incorporación permanente de tecnología y formas de organización. Si bien la administración es realizada por la familia en conjunto, estas son consultadas con el contador y el asesor técnico. En este sentido, lo más destacable de los Melcon en esta suerte de transición es su capacidad para continuar extendiendo redes a través de distintas asociaciones técnicas, productivas y comerciales. En este sentido, siguiendo los preceptos de la escuela de Ordoñez, los Melcon son competitivos y dignos de destacar pues se encuentran en el camino de la innovación, si bien su desarrollo se realiza en forma despereja. En este sentido, es destacable el esfuerzo de los Melcon en el desarrollo de los specialities, a través de su ranario y de los champiñones. En relación a la maquinaria, comprobamos como aun permanecen bajo el marco de un proceso anterior, manteniendo la propiedad de la misma, invirtiendo siempre en la última tecnología existente.

Por ultimo encontramos en Rosana Franco al pequeño de la estructura. Rosana, autodefinida como productora, aun permanece administrando su campo de la misma manera que su padre, sin incorporar conocimiento técnico (como la siembra directa) ni tecnológico (como ser el ruter para la hacienda) En este mismo sentido Rosana no se muestra activa en la participación de alguna de las instituciones tradicionales del sector, como ser las gremiales (SRA, FAA) o las cooperativas agrícolas. Rosana complementa la actividad productiva con un trabajo de medio tiempo en un estudio contable y de la misma manera, afirma conocer lo necesario para la explotación rural, restando importancia a los conocimientos e información que pueda llegar a aportar un equipo de profesionales. Si bien, durante nuestro trabajo de campo no se han realizado entrevistas

a productores cuyas explotaciones han dejado de existir por falta de competitividad, el caso de Rosana nos permite dar cuenta del extremo opuesto existente en la heterogeneidad del mundo agropecuario.

A modo de ilustración de la brecha existente entre el grande y el pequeño de Junín, queremos señalar que en tanto Rosana Franco, se mudo del campo a la ciudad por su trabajo como asistente contable, al tiempo que da cuenta de la inseguridad para vivir en el campo; Jorge Lassalle festeja que a los 20 días de realizada la entrevista, se ira a vivir con su esposa al campo y manejar su sociedad desde su “chacra”. Si bien a simple vista, parece un dato superfluo, el mismo tiene una significación por demás profunda, dado que permite identificar la cosmovisión de quien se ha adaptado a los cambios y de quien tiende a perecer, más que por una cuestión de escala, por una cuestión ideológica.

Consideraciones finales

En nuestro trabajo, hemos podido desplegar un análisis sistematizado de los discursos y las prácticas agro-empresariales legítimas en la actualidad sectorial. En nuestro doble abordaje (discursos y prácticas) hemos podido identificar que dichas “buenas competencias” han sido esquematizadas y conceptualizadas en los programas de formación de posgrado, en los que elementos como la flexibilidad, el conocimiento, la innovación y el riesgo constituyen rasgos propios de una nueva visión del mundo agroindustrial, que sustenta la reconfiguración identitaria del agente vinculado al agro.

En la actualidad rural pampeana, el agente deja de ser productor agropecuario para convertirse en gerentes en agronegocios [44], tal como hemos podido observar para el caso de Junín, donde los elementos discursivos hegemónicos, identificados y analizados en el posgrado de la UBA, permiten legitimar lo actuado por algunos productores, en tanto otros aún se identifican anclados en otro marco de producción práctica y discursiva. De esta manera, a través de los estudios de caso presentados, no solo intentamos graficar la heterogeneidad social existente en el sector sino que, además, dimos cuenta de las múltiples competencias y los diferentes esquemas de acción que ostentan los actores rurales que permiten, ante la circulación de las múltiples variables (como ser las políticas sectoriales), legitimar la estructura de poder vigente en el campo.

Por lo desarrollado en nuestro trabajo, estamos en condiciones de destacar que el modelo del *agribusiness* constituye una ruptura con el modelo precedente, y si bien aún permanecen algunos elementos, tienden a desaparecer progresivamente. En ese punto, nos inclinamos por afirmar que las usinas teóricas como las carreras universitarias de grado y de posgrados (y los agentes e instituciones que se incorporan en su red) tienen un rol fundamental en el sostenimiento y desarrollo del actual modelo de producción agropecuaria que se impone en la región pampeana, pues permiten la performatividad del modelo agropecuario. La nueva agroproducción posfordista se caracteriza por mostrar descentralización pero con una clara tendencia a la concentración productiva; por proponer un nuevo vínculo con los factores productivos, en el que adquieren mayor relevancia los elementos cognoscitivos por sobre los materiales y financieros (como hemos observado en la bibliografía citada), pero sin considerar la necesidad de estos últimos como medio para gestionar aquellos.

Otro de los rasgos de este modelo agro-productivo es que alienta la reconfiguración de los elementos subjetivos de los actores implicados, promocionando las características excepcionales de los artistas al proponer aspectos individuales como la innovación, la creación constante, el emprendurismo y la capacidad de generar contactos como claves del éxito, pero sin evaluar que “ese” tiempo y “ese” espacio creativo solo son posibles para aquellos que no requieren de su propio trabajo para el sustento de la empresa. De la misma manera, el nuevo modelo da cuenta de la necesidad de una mayor especialización, que modifica el rol de los expertos y los obliga a funcionar en equipos multidisciplinarios, pero sin atender a la capacidad de gestión de los productores.

Todos estos elementos que dan forma al neo-capitalismo agropecuario de las pampas sin lugar a dudas tienden a imponerse entre las nuevas generaciones de productores/empresarios agropecuarios. Como parte de dicha imposición, con una visión “sistémica e integrada” de la trama agroproductiva, los distintos protagonistas e impulsores del modelo se preocupan por mostrar a un sector homogéneo y convencido, que, cada vez con más adeptos, legitima nuevas pruebas, jerarquías, instituciones y roles sociales dentro y fuera del sector, formando una nueva lógica de acción política y gremial. Las transformaciones en este sentido dotan de nuevas características al encuentro de la heterogeneidad sectorial, que se manifiesta en el nuevo rol que adquieren las antiguas instituciones gremiales, propias de lógicas industriales.

Con ello queremos insistir en que, al día de hoy, la nueva dinámica de la producción agropecuaria, hace que el tipo y tamaño de la explotación dejen de ser el denominador común para el encuentro de los agentes ya que el mismo, en la actualidad, pasa a estar determinado por la información compartida, según los canales de redes propias y las ajenas en las que circulan. Para este rol, el neo-capitalismo pampeano ofrece el marco legítimo para que surja una nueva institucionalidad con el fin de extender y estrechar las redes multiposicionales.

Notas

[1]: A modo de ejemplo en la actualidad, puede consignarse que el costo por tonelada de soja se encuentra en torno a los US\$ 550.

[2]: En el norte del país el desplazamiento de las isoyetas hacia el oeste, permitió la implantación y rotación con cultivos anteriormente no considerados debido al stress hídrico.

[3]: En este sentido se deben destacar los aportes de Hernandez y Gras en la reciente compilación publicada con el título “*La Argentina rural*”, de la misma manera que la compilación de Balsa, Matteo y Ospital: “*Pasado y presente en el Agro Argentino*”, también de reciente publicación.

[4]: El presente forma parte de un trabajo de investigación más extenso, de corte politológico, que pretende dar cuenta con una explicación rigurosa del accionar político del sector agropecuario argentino durante el conflicto entre el sector y el gobierno de Cristina Fernández iniciado en marzo de 2008.

[5]: El campo ha sido definido como *Agrociudad* pues representa un enclave económico y político, que depende básicamente de la producción agropecuaria. Dicho trabajo etnográfico se realizó en el marco del proyecto internacional “CLARIS LPB Europe-South America Network for climate Change Assessment and impact Studie” entre los meses de mayo y noviembre de 2009.

[6]: La denominación de ciudad, no refiere a la significación actual que adquiere dicha palabra, sino que refiere al término francés de *cité* que a su vez refiere al latín *civitas*, el cual hacía referencia a toda ciudad importante así como a las personas morales. Aclara Boltanski que el término *cite* ha sido utilizado para dar cuenta de los Estados desde el punto de vista jurídico así como de las Repúblicas, como cuerpo dotado de entidad ética y política.

[7]: Para la conceptualización de cada una de estas ciudades, fueron identificadas y analizadas las principales obras de la filosofía política clásica, dentro de las cuales un principio de justicia se presenta de forma paradigmática (a excepción de la ciudad por proyecto, que fue elaborada en base a libros de gestión empresarial).

[8]: “...esta expresión ha sido calcada de una denominación frecuente de la literatura empresarial: la organización por proyectos...”. Este tipo de organización, implica una sucesión

de proyectos que permiten recomponer según prioridades y necesidades los distintos grupos y equipos de trabajo (Boltanski, 2003: 157).

[9]: Las formas de producción capitalista acceden a la representación movilizandoo conceptos y herramientas, desarrollados, en un primer momento, de manera bastante autónoma en el campo teórico de la ciencia mas fundamental (neurología e informática) (Boltanski, 2003: 155).

[10]: Más subjetivamente, los hacedores de redes, los grandes, son individuos entusiastas, implicados, flexibles, adaptables, polivalentes, empleables, autónomos, tolerantes, y además, proporcionan empleabilidad (Boltanski, 2003).

[11]: En relación a ello Boltanski afirma que *“En la ciudad por proyectos, la actividad supera las oposiciones entre trabajo y no-trabajo, entre lo estable y lo inestable, entre el asalariado y el no asalariado, entre el interés y la benevolencia, entre aquello que es valioso en términos de productividad y aquello que, no pudiendo ser objeto de medida, escapa a toda evolución contable”* (Boltanski, 2003: 165).

[12]: Diseñado por la Ing. Agrónoma Susana Grosso, para un estudio similar en la localidad de San Justo, provincia de Santa Fe.

[13]: A esta visión del productor ganadero se debe agregar que *“...para comprar vientres hace falta mucha plata, especialmente cuando la oferta es chica. La poca cantidad de lotes de cría disponibles se ve acentuada porque a las razones estacionales se suma el interés de un considerable segmento de ganaderos que quiere completar todo el ciclo productivo, criar, engordar y vender el animal terminado para faena”* (Clarín 10-02-2001).

[14]: En el censo 2002 se incluye a los tambos como parte de actividad ganadera.

[15]: Como ilustración de este punto para Junín, presentamos el caso de Cortambo, tambo modelo en Junín y uno de los últimos en actividad. Norberto, su propietario y descendiente de familia de tamberos, da cuenta de su decisión de volcarse a la agricultura, en pos de una mayor rentabilidad y mejora en la calidad de vida: *“...yo cambio, una historia familiar por vivir mas tranquilo y no hacerme mala sangre todos los días, porque la competencia esta cada vez mas dificil. El tambo lo vendí, lo que hizo que 5 familias se queden sin trabajo. Ahora solo tengo dos empleados”* (entrevista a tambero juninense, enero 2010).

[16]: El fundamento de la Siembra Directa es el cultivar sin necesidad del arado de la tierra, con el fin de conservar el material orgánico del suelo, evitando su erosión por el contacto directo con el sol y la lluvia. Según miembros de la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa, esta técnica sería ecológica y económicamente rentable al permitir una utilización menor de los recursos como ser los combustibles y agroquímicos.

[17]: Sin entrar en mayores detalles, es importante señalar que: *“Hace veinte años existían miles de empresas semilleras, la mayoría de ellas pequeñas empresas familiares. Ninguna llegaba a dominar el 1% del mercado mundial. Hoy, las diez empresas de semillas más grandes del mundo controlan más de la tercera parte de comercio mundial de semillas (... y) Monsanto sigue ocupando un lugar entre las empresas más importantes en agroquímicos y semillas, actualmente vende más del 90% de las semillas transgénicas cultivadas comercialmente en el mundo”* (Silvia Ribeiro (2004), América Latina en Mov. N°381). Sobre el tema la compilación de Bisang, Gutman, Lavarello, Sztulwark y Diaz ofrece un estudio pormenorizado del desarrollo de las empresas de biotecnología a nivel mundial y local: *“Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar en la argentina”*.

[18]: En este sentido, Carla Gras da cuenta de cómo el desplazamiento y exclusión de los pequeños productores *“...tienen como marca de origen la situación de hiperinflación y de sobreendeudamiento en la que se encontraban, situación que se complico de manera terminal cuando tuvieron que manejar créditos encubiertamente dolarizados, y que llevo a una parte de estos chacareros a perder en remates judiciales sus explotaciones hipotecadas”* (Gras, 2008: 18).

[19]: Creada por la ley 21.740 de 1978, cuyo artículo primero indica “La JUNTA NACIONAL DE CARNES tendrá por objeto, dentro de los límites de sus atribuciones, promover la producción, y promover y controlar el comercio y la industria de ganados y carnes a fin de lograr la satisfacción de la demanda interna, y el desarrollo de las exportaciones”. Visto el 13/02/08 en: <http://consulex.com.ar/Legislacion/Leyes/L0021740.htm>

[20]: Tenía como funciones, entre otras, las de ejercer el control de todas las instituciones o entidades intervinientes, directa o indirectamente, en el comercio interno o externo de granos y sus subproductos; ofrecer asesoramiento general a empresas y productores agropecuarios; elaborar análisis y establecer la clasificación de los granos, graduando las calidades para que las empresas pudieran, en base a estos resultados, hacer las liquidaciones respectivas a los productores agropecuarios. <http://www.regionnet.com.ar/avella/servicios/servpub.htm> 13/02/08.

[21]: Ascuy Amhegino, *Trincheras de la historia*; Ed. Magomundi, 2004.

[22]: http://www.darsecuenta.org.ar/00/d00n0001_n3.asp visitada el 28/01/08.

[23]: La Nación (25-3-2000). “La concentración llevo al campo”; Angel Palermo.

[24]: En este sentido dentro de la diversificada oferta académica podemos identificar tres generaciones entre los posgrados en agronegocios existentes (Lema, 2007): en un primer momento, surgen los posgrados con fuerte hincapié en aspectos gerenciales y de creación de oportunidades de negocios, seguidas posteriormente de una “segunda generación” que profundizan en la formación de producciones diferenciadas y por ultimo las formaciones “territorializadas” (como por ejemplo, la Maestría en Gestión Vitivinícola de la UNCuyo).

[25]: Tanto Ordoñez como Huergo denominan de esta manera al despliegue producido por los agronegocios en la Argentina. El aumento exponencial de la producción agraria que alcanza a mediados de los años '90 los 30 millones de toneladas, se debe según estos autores a las innovaciones introducidas en el sector tanto técnicas como tecnológicas.

[26]: En el siguiente apartado, presentaremos el análisis parcial del trabajo de campo realizado durante 6 meses entre distintos posgrados en agronegocios, de instituciones publicas como privadas. El trabajo implico la asistencia a las clases, entrevistas a profesores y alumnos al tiempo que se ha estado atento a los eventos organizados desde estas carreras de posgrados como ser defensas de tesis o charlas informativas, así como en eventos trascendentes de formación, abordando la bibliografía que manejan, los términos, conceptos y objetos que conforman el escenario ideológico del capitalismo rural argentino. Los posgrados con los que se ha trabajado han sido: el de la UBA (Maestría en Agronegocios y Alimentos), el de la UCA (Maestría en Gestión de la Empresa Agroalimentaria) y el de la UB (Diplomado en Agronegocios). Para esta presentación hemos seleccionado el de la FAUBA pues representa, a nuestro entender, el que ofrece los mayores vínculos relacionales (redes) a sus estudiantes.

[27]: “Acortamos la carrera (de agronomía) para adaptarlo a la sociedad del conocimiento que se caracteriza por sus cambios a gran velocidad (...) hay nuevos contenidos que tienen que ver con los avances técnicos, como la biotecnología y la siembra directa.” (Fernando Villela, diario Clarín del 02/10/04).

[28]: El paradigma identificado por Ordoñez, formulado a partir del análisis desde la Nueva Economía del sector agropecuario "...resume así innovación tecnológica y organizacional en el contexto de un cambio institucional..." (Ordoñez, 2009: 102).

[29]: En el libro homenaje que resume la teorización de Hector Ordoñez *La nueva economía y negocios agroalimentarios* Fernando Villela recuerda: "En febrero de 1998, siendo decano electo, se acerco (Ordoñez) junto a Hugo Cetrangolo a presentarme la idea de crear el Programa de Agronegocios y Alimentos (...) Rápidamente e institucionalmente en octubre de 1998 se funda el PAA."

[30]: La cita continua: "El paradigma de la Sociedad del Conocimiento está gestando una nueva trama social a escala planetaria; una sociedad "sin fronteras", donde las distancias están siendo superadas por la irrupción de las denominadas nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). En este escenario, se establecen otras relaciones entre los actores, que modifican las formas de organización y producción en todas las esferas de la vida social y en sus instituciones."

[31]: Al respecto, Hector Huergo, periodista del suplemento Clarín rural, afirmo en ocasión del fallecimiento de Ordoñez: "*Estudiaste a Von Hayek y descubriste que democracia y libertad de mercado son fuentes de vida y crecimiento...*" (Clarín,8-4-06).

[32]: Este punto no es menor, pues nos permite dar cuenta de la guerra de posiciones que adopta el actual capitalismo agro-financiero, "infiltrando" convertidos convencidos en los espacios de decisión publica. Este ha sido el caso del propio Ordoñez, en cuya gestión pública del INASE se adscribe al convenio UPOV de 1994, que puede tomarse como el primer paso hacia la habilitación de los eventos transgénicos en 1996. El máximo experto con que cuenta el posgrado ha permitido transmitir con el ejemplo, el verdadero rol del Estado: este a través de sus regulaciones y normativas solo debe crear las condiciones para que el mercado se desplace sin alteraciones, para ello es esencial que su papel sea solo de observador (con participación en caso de necesidad) y no como regulador de la actividad.

[33]: Como figura paradigmática de actor multiposicionado lo encontramos al propio Ordoñez quien, se movilizó tanto en la esfera privada como consultor y asesor de diferentes empresas multinacionales (ejemplo, Los Grobo Agropecuaria) como publica, siendo docente de la FAUBA y miembro de la SAGyP durante la gestión de Felipe Sola, donde tuvo un rol fundamental en el proceso argentino de adscripción a la normativa UPOV de 1994, lo cual facilitó la aprobación de los eventos transgénicos en la Argentina durante 1996. A este respecto,

en una entrevista con la directora del Instituto Nacional de Semillas hacia aquellos años afirmó: “... fue un momento en la Argentina de importancia donde se tenía que mirar para adelante (...) nosotros no preparamos el terreno y después incorporamos la tecnología, a diferencia de Brasil que dijo no y una vez que preparo el terreno, dijo sí. Por eso hoy somos exportadores de commodities y vamos a seguir siendo...” (Muncha Díaz Cano, entrevista 2007).

[34]: En la pagina central del Programa de Agronegocios y Alimentos, la misión del programa refiere a “...generar valor a través de la creación, transferencia y aplicación de conocimiento en el sector agroalimentario y la construcción de capital social involucrando la red relacional que componen; alumnos, docentes, personal y directivos del PAA, y empresas e instituciones del sector...” (<http://www.agro.uba.ar/agroneg>)

[35]: En una nota Ordóñez afirma que “...más allá del rol de policía fiscal, el gobierno tiene que sumarse al proceso de construcción de capital social...” (Clarín, 16-8-2003).

[36]: Durante 2009, en el trabajo de campo en el partido de Junín, se han realizado más de 60 entrevistas a productores, empresarios, ingenieros agrónomos locales, docentes de la universidad y políticos locales. Por cuestiones de espacio solo serán presentados los casos mas ilustrativos, que no son excluyentes de categorías que no han sido trabajadas en este trabajo.

[37]: Para abordar la década de 1970, se recomienda la lectura de Kavisse y Basualdo “El nuevo poder Terrateniente”; 1993; Bs As.

[38]: Para el abordaje de la década de 1980 nos basaremos en el análisis realizado por Mario Lattuada en su trabajo “La política agraria radical en el marco de la transición democrática argentina (1983-1989)”.

[39]: En una nota del suplemento Rural, del diario Clarín (2-6-2001), Ordoñez concluye que la política de los '90, consistió en la innovación institucional que facilito la innovación organizacional y tecnológica y viceversa.

[40]: Hemos seleccionado el caso de Los Grobo por ser este considerado por los impulsores de la NENA como el arquetipo de lo que debe ser una empresa y un empresario en el neo-capitalismo agropecuario.

[41]: Es un convenio de transferencia de tecnología, a cargo de empresarios privados, que sumará más de 400 millones de dólares. El acuerdo sería con un consorcio de empresarios rurales argentinos, encabezado por Los Grobo, la empresa que lidera Gustavo Grobocopatel, el mayor productor sojero del país. “Será una transferencia tecnológica similar a la que en general los Grobo hacen en la Argentina —señaló anoche una altísima fuente oficial—. Ellos no compran la tierra, sino que hacen el gerenciamiento de la explotación, le dicen al productor qué hacer y cómo hacerlo, cuándo fumigar o qué productos usar. Eso exactamente harán con Venezuela.” Concretamente, dicen, “Grobocopatel no será un terrateniente en Venezuela, sino que asesorará al Estado venezolano, que sí es el mayor terrateniente de ese país, a través de la petrolera estatal PDVSA” (Clarín; 8-3-2007).

[42]: Desde la página web de la Asociación de Cooperativas Argentinas, se presenta el sistema Ruter como: “...logra un mejor y más completo desarrollo del animal en un lapso muy breve de tiempo, en especial si lo comparamos con sistemas de crianza tradicionales. Además genera importantes beneficios económicos, simplifica el manejo y logra un mayor bienestar del ternero...” (en <http://www.viarural.com.ar>)

[43]: El parque de maquinaria es propio al tiempo que no se ofrecen como contratistas rurales. Ellos utilizan su maquinaria solo para sus 1300has propias.

[44]: Clarín, Suplemento rural, 8/04/2006.

Bibliografía consultada

Alvarado Ledesma, Manuel (2008), *¿Por que despreciamos el agro?*, Ateneo, Bs As.

Alvarado Ledesma, Manuel (2007), *Agronegocios. Empresa y emprendimiento*, Ed. Ateneo, Bs As.

Arrighi G. (2001), 'La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación de capital', *Tareas*, N° 109, Panamá.

Azcuy Ameghino E (2004), *Trincheras en la historia*, Ed. Magomundi, Bs As.

Balsa J. y De Martinelli M. (comp) (2008); *Pasado Y Presente En El Agro Argentino*; Bs As; Universidad Nacional de Quilmes.

Basualdo Eduardo (1993), *El Nuevo Poder Terrateniente: Investigación Sobre Los Nuevos Y Viejos Propietarios De Tierras De La Provincia De Buenos Aires*, *Espejo de la Argentina*, Ed. Planeta, Bs As.

Batalha Mario y Silva Andrea (2000), *Marketing & agribusiness-repensando conceitos e metodologias*, Ed. Gepal, Sao Paulo.

Batalha Mario (2005), *Recursos humanos e agronegocio: a evolução do perfil profissional*, Ed. Gepal, Sao Paulo.

Bisang R, Gutman G, Lavarello P, Sztulwark S y Diaz A (comp.) (2006); *Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar en la argentina*; ed. Prometeo, BsAs

Boltanski Luc (2006), *On Justification*, Princeton University : New Jersey.

Boltanski Luc (2003), *El nuevo espíritu del Capitalismo*, Madrid, Ed. Akal.

Boltanski Luc (1991), *Un nuevo régimen de justificación: la ciudad por proyecto*, Conferencia Universidad de Columbia.

Boy Adolfo (2005), *El campo en la encrucijada*, Ed. Alianza, Bs As.

SAGPyA (2003), *Censo nacional agropecuario 2002*, <http://www.sagpya.mecon.gov.ar>

Cloquell S y Azcuy Ameghino E (2005), 'Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana (1991-2001)'. *ALASRU*, Análisis Latinoamericano del medio rural. Nueva Epoca, N° 1, mayo 2005.

Gras Carla (2009); *Agricultura familiar en el agro pampeano: desplazamientos y mutaciones*, en Juan Manuel Cerdá y Talía Violeta Gutierrez (comp.) (2009); Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino; ed. Ciccus; Bs As.

Grobocopatel G. (2006). 'El campo es la nueva burguesía', *Revista Perfil*, 23/11.

Halperin T. (1998); *Historia contemporánea de América Latina*; Alianza; Bs As.

Hernandez Valeria y Carla Gras (comp.) (2009), *La Argentina Rural*, Biblos, Bs As.

Hernandez, Valeria (2007), 'El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador'; en *Desarrollo Económico*, Julio-Septiembre.

Izquierdo Javier (2004), 'Consultores en crítica política: notas sobre la sociología post-etnometodológica de Luc Boltanski', en *Revista Colombiana de Sociología*, N° 22, en: <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/recs/article/viewFile/11262/11924>

Lattuada M (2002), 'La política agraria radical en el marco de la transición democrática argentina (1983-1989)', *XIII Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica*, Bs As, Julio.

Lema D. (2007), 'Enseñanza de la economía agraria en las carreras de grado y de postgrado', documento interno, INTA.

Marzocca A y Fernandez M (1998), *Una síntesis posible. la capacitación de postgrado en ciencias agropecuarias y el mercado de trabajo en la Argentina*, ANAV, Bs As.

Morresi S (2009), 'Neoliberales antes del neoliberalismo. Consideraciones acerca del análisis del neoliberalismo desde un ángulo ético-político', en Sabina Frederic y German Soprano (comp.), *Política y variaciones de escalas en el análisis de la Argentina*; ed. Prometeo.

Nardacchione G (2009), 'La sociología pragmática y la política como práctica', Proyecto del *Instituto de Desarrollo Humano*, Universidad Nacional de General Sarmiento:
http://www.ungs.edu.ar/ms_idh/?page_id=877

Nardacchione G y Taraborrelli D (2010), 'La importancia de los Aliados. Un estudio sobre el conflicto rural (marzo-julio 2008)'; en Aronskind R. y Vommaro G. (comp.) *Campos de batalla: las rutas, los medios y las plazas en el nuevo conflicto agrario*; ed. UNGS-Prometeo Libros; en imprenta.

Ordoñez H. (2009); *Nueva Economía y Nueva Agricultura*; FAUBA, Bs As.

Pengue Walter (2008), *La apropiación y el saqueo de la naturaleza*, Lugar Editorial, 1º ed. Bs As.

Pestre Dominique (2005), *Ciencia, Dinero y Política*, Nueva Visión, 1º ed., Colección Claves, Bs As.

Ribeiro Silvia (2004), 'Campesinos, biodiversidad y nuevas formas de privatización', en *América Latina en Movimiento*, N° 381, febrero.

Trigo Eduardo (2006), '10 años de cultivos genéticamente modificados en la Argentina', Edición Argenbio en <http://argenbio.org/>

Villela F. (2007), 'El pensamiento, el discurso y la acción: la educación como herramienta en la reingeniería del sector de los agroalimentos', XV Congreso de AAPRESID, Rosario, del 14 al 17 de agosto.

Resumen

El sector agropecuario argentino, desde mediados de la década de 1970, ha comenzado un ciclo de profundas transformaciones en los aspectos técnicos, organizacionales y tecnológicos que dan forma al modelo hegemónico de producción agropecuaria: el agribusiness. Dicho modelo ofrece un marco normativo que cristaliza la nueva estructura del sector rural y de aquellos vinculados al mismo, donde ante la desaparición de algunos actores, aparecen nuevos y se reconvierten otros. Como hipótesis estructural consideramos que aquellos que han logrado adaptarse al nuevo marco normativo impuesto por el modelo del agribusiness, serán los que salgan airoso del proceso de reconversión sectorial. En este sentido, el presente trabajo se propone indagar el presente del sector agropecuario, desde dos vertientes distintas, pero complementarias: el plano de lo discursivo y la formación de competencias, a través del análisis de los posgrados en agronegocios argentinos y por el otro, mediante el accionar concreto de los productores agropecuarios de la localidad bonaerense de Junín.

Palabras clave

Agribusiness, expertos, competencias, régimen de justificación.

Abstract

Since the middle of 1970s, the argentinian agricultural and livestock sector, has started a group of deep transformation series, in technological, organizational and technical aspects, that gave form to the hegemonical agricultural and livestock model: the agribusiness. This model offers a normative frame that reflects the new structure of rural sector and those related to it, where some actors tend to disappear, others are changing and some are new. As main idea we propose those who manage to adapt to the new normative frame, will benefit from the reorganization of the sector. In this sense, this article proposes to question the actual agricultural reality, from two different and complementary aspects: on the one hand, from the experts formation at university and, on the other hand, from the action of farmers of the bonaerense city of Junín.

Keywords

Agribusiness, experts, competence, justification regime.