



## **Mesa 7: Territorios, sujetos sociales y producciones agrarias contemporáneas**

Autor: Diego Ariel Fernández

Universidad Nacional de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, investigador (CONICET) en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA). Este trabajo se inscribe en la programación UBACyT 2014/2017.

Profesor en la Facultad de Ciencias Económicas

Dirección postal: Rivadavia 5810, piso 13 (1406), C.A.B.A.

Correo electrónico: fernandez2diego@yahoo.com.ar

### **Sobre los efectos de la difusión del contratismo de servicios agrícolas en las posibilidades de subsistir de la producción familiar pampeana**

#### **Resumen**

En las últimas décadas, gestión del trabajo agrícola mediante la contratación de empresas independientes prestadoras de servicios se difundió con especial intensidad, con la particularidad de que las actividades que derivaron hacia este sistema de forma más pronunciada han sido aquellas que históricamente más se correspondieron con el aporte de trabajo familiar en las explotaciones “chacareras”: la siembra y las labores de cuidado del cultivo. De hecho, al analizar la información disponible (fuentes: CNA, encuestas especializadas) se constata que es cada vez mayor el número de explotaciones de dimensiones modestas que delega en terceros estas características tareas, lo que dispara varios temas de reflexión y análisis. En esta ponencia el autor se limita a discutir dos de ellos. El primero remite al reencasillamiento clasista que genera la adopción del nuevo sistema por parte de productores de tipo familiar. Se pasa de lo cuantitativo a lo cualitativo cuando la pequeña



explotación no se limita a contratar la cosecha sino que se desliga progresivamente del aporte de trabajo directo en la producción de granos, dedicándose a las tareas administrativas de la chacra.

Como segundo punto, ¿es este un escenario de transición hacia qué destino para la pequeña producción? Al recurrir a la contratación de servicios de terceros, ¿la EAP está afianzando sus posibilidades de sobrevivir como unidad independiente y bajo la conducción de la familia ahora “deschacarizada”, al lograr acceder por esta vía a equipamiento que le resulta inaccesible por su escala y del cual requiere para continuar viable? ¿o por el contrario es sólo la antesala del minirrentismo, al vaciarse de contenido una estrategia de supervivencia que históricamente realizara la producción familiar, la de infra-remunerar los factores puestos en acción (no contabilizar como costo el propio trabajo, o proceder a amortizaciones “creativas” del parque de maquinaria)? En el trabajo se analizarán las ecuaciones costo/beneficio de distintas explotaciones (de elaboración propia trabajando con fuentes como el SIIA, Márgenes agropecuarios, entre otras) para determinar las posibilidades económicas de una y otra alternativa.

## **Introducción**

Esta ponencia se enmarca en un estudio más amplio sobre el avance de la concentración económica en la agricultura pampeana (y, dados los lazos que unen las distintas actividades, al sector agropecuario de la región más en general), y centralmente se propone –mediante un ejercicio de ingeniería económica (Blank, Tarquin y Mendoza, 1991)- aportar una cuantificación de las variables económicas involucradas en debates sobre la estructura socioeconómica de la actividad, centralmente en relación a la asociación del contratismo de servicios agrícolas como instrumento que puede hacer un aporte al sostén en el tiempo de la pequeña producción en la región. Se adelantan aquí los primeros resultados y reflexiones que surgen de la indagación. Los mismos están centrados en el cultivo de soja, que por su amplia



difusión garantiza el tener una visión general del conjunto de la producción granaria y en el que acaso con más fuerza irrumpió el método de la *siembra directa*, que juega aquí un papel no menor al generar un punto de quiebre en la historia del proceso productivo en el sentido de requerir de un novedoso tipo de maquinaria –y un tractor de tiro de mayor potencia- del que no disponían las explotaciones con anterioridad. El relativamente elevado costo de este nuevo equipamiento recalienta la competencia por el uso del suelo, en el sentido de que sus ‘virtudes’ en materia económica sólo pueden ser aprovechadas por quienes tengan acceso al mismo.

## 1. Sobre el contratismo de servicios

La contratista de servicios de la agricultura pampeana es una empresa que desarrolla para una EAP dirigida por terceros alguna o algunas de las sucesivas labores que requiere su intervención; cobrando por ello meramente una tarifa. Esto es, nunca está cuestionada en la relación con los demandantes de su intervención la propiedad de los granos que se producen por parte de estos últimos. Que en el contrato con las empresas que realizan la cosecha la tarifa suela pactarse como un porcentaje de los granos recolectados no cambia en nada esto, por supuesto: es meramente una modalidad mediante la que se impone un “destajo” al contratista (que suele encadenarse con una fórmula similar al salario del maquinista –Villulla, 2015) pero que remite a un pago que lo normal es que se haga en dinero y que de cualquier forma de ninguna manera autoriza legalmente al titular de la empresa de cosecha a retener la producción.

La existencia de esta figura no representa ninguna novedad en la economía del agro pampeano. Quizá una definitiva comprobación de esto pueda hallarse el registro que hacía Juan B. Justo (1915) –citado en el trabajo de Baumeister (1980, p. 13)- quien “*visitando una gran estancia en el partido de Junín observó una pobre casa destinada a los aradores que trabajaban para un empresario que araba la tierra por un tanto para el dueño del campo*”.



Lo que sí resulta un cambio es el grado de avance que tiene la actividad en los últimos 30 años, desarrollo que tuvo una plataforma preparatoria y de despegue algunas décadas antes, como lo analizaron en estudios desarrollados a comienzos de los '80 Baumeister (1980) y Tort (1983). El “viejo arrendamiento” que caracterizara a las relaciones socioeconómicas entre dueños de los campos y arrendatarios durante el “Modelo Agroexportador” finalizó a mediados del siglo XX (Azcuy Ameghino, 2015), lo que dio paso a un proceso de “propietariación” en el régimen de tenencia del suelo: por un lado, producto de que a lo largo de las décadas del '40 y el '50 habían regido normas (especialmente durante el gobierno de Perón) que propiciaron la compra de los campos por parte de los chacareros que los arrendaban; por otro, porque una vez liquidadas aquellas normativas que favorecían a los arrendatarios (el punto final se dio con la “ley” Raggio de 1967) los grandes terratenientes se ocuparon en mayor medida de gestionar la actividad sobre sus campos, atendiendo al revés que le habían significado aquellas medidas en términos de la cuantía de los ingresos rentísticos que titulizaban. Ahora bien, el acceso a la tierra por parte de los arrendatarios distó de ser generalizado; y ante la negativa a vender de los propietarios, la retracción del crédito hipotecario y el alza del precio del suelo resultó un destino frecuente de los excedentes chacareros la compra de maquinaria, en especial considerando la activa participación de la banca pública mediante los planes de financiamiento de equipos que completarían definitivamente la mecanización de la agricultura. Ex chacareros (desalojados) con un significativo volumen de maquinaria y asimismo chacareros “sobremecanizados” considerando los predios sobre las que organizaban la propia siembra conformaron la masa crítica que dinamizó el mercado de contratismo de servicios (Forni y Tort, 1991). Mercado que posteriormente iría perdiendo aquel basamento para edificarse su oferta más sobre empresas puramente contratistas (Lódola, 2008; González, Román y Blanchard, 2001), al calor del proceso de concentración productiva que tendría lugar desde entonces y que fuera potenciado en los '90: por una parte, la gran empresa agrícola se estructura de forma tal que evita el mantener un parque de maquinaria propia (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998;



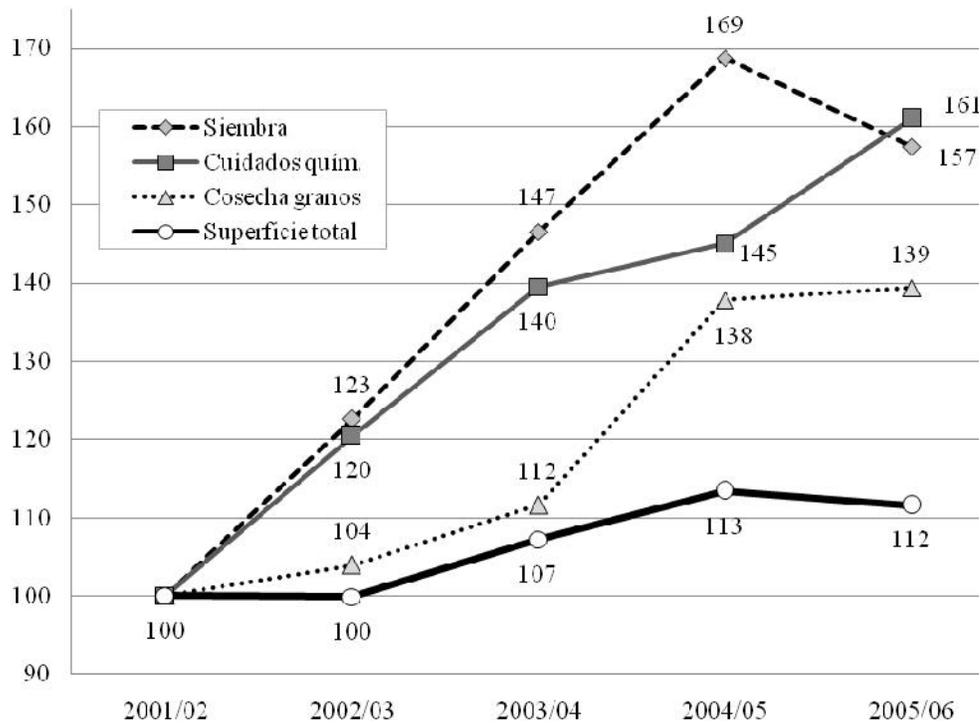
Fernández, 2010), proveyendo una creciente demanda de labores contratados –además de ampliar la frontera sojizada, este es el modelo hegemónico en los territorios previamente dedicados a planteos ganaderos que se agriculturizan-; por otra el nuevo tendal de chacareros excluidos de la producción encuentran en este negocio una actividad a la que pueden razonablemente volcarse, siendo varios de entre ellos una renovada versión de aquellos expulsados 25 años antes, en el sentido de la disposición de maquinaria apta para la prestación de servicios (ver Instaschi, 2010; Intaschi y Hernández, 2015). El pasado agricultor de numerosos contratistas está aún muy presente, y se asocia a prácticas diferenciadas respecto de los prestadores puros en materia de estrategias empresarias y de financiamiento (Muzlera, 2013). Lódola y Brigo (2013) han señalado que el impulso del contratismo se produce en oleadas: durante los '80 primó la cosecha, en los '90 la fertilización y en los '2000 –con la soja RR autorizada desde 1996- los servicios de Siembra Directa. El análisis ciertamente va en línea con un diagnóstico podríamos decir “técnico” que tienen los autores sobre el avance del contratismo: postulan como incidentes en este desarrollo a factores como la dificultad o peligrosidad que supone el manejo de fitosanitarios (que previo a los '90 se empleaban en cantidades marcadamente menores) cosa que llevaría al “productor” a dejar en manos expertas estas riesgosas actividades; o a la intensificación en el uso de fertilizantes, también empleados de forma mínima en el pasado; o a la complejidad de la maquinaria. Estos factores sin duda influyen en el proceso, pero el autor comparte el señalamiento de Villulla y Amarilla (2011) respecto a que la comparación internacional con otro país con producción de los mismos granos no habilita explicaciones tan recostadas en lo tecnológico, habida cuenta de que allí –los Estados Unidos- el contratismo *“ocupa un lugar mucho menos central –sino marginal- en el desarrollo de las labores y la recolección de los granos”* (p. 78) sin que por ello se haya resignado allí la utilización de tecnología de punta, compleja o peligrosa.

En el gráfico 1 se aprecia cómo, en medio de esta última etapa posconvertibilidad, mientras que el área sembrada en la provincia se incrementó un 12%, la superficie trabajada por contratistas multiplicó por hasta por 5 veces dicha variación. El alza más moderada, la de



cosecha –con un incremento que triplica al de la superficie sembrada- es de todos modos sumamente significativa, elevado valor en términos absolutos que se explicaba vía contratismo originalmente.

**Gráfico 1.** Evolución del total del área agrícola en la provincia de Buenos Aires y de la superficie operada por contratistas (según tarea). Campaña 2001/02=100. 2001/02-2005/06.



Fuente: elaboración propia en base a DPE Buenos Aires y SIA.

Así introducido el fenómeno del contratismo, a continuación se pasa al tema central de este estudio, que es el de contribuir al análisis de los efectos que genera en la estructura socioeconómica del sector rural. Esto en lo que atañe a su interacción con la producción agrícola de pequeña escala, dejando fuera del estudio a su contracara que es la facilitación del modelo de negocios que tienen los “pools de siembra”.



## Un sector del mapa de clases sociales en la región pampeana

Tomando el mapa de clases y fracciones de clase que propone Azcuy Ameghino (2013), nos detenemos aquí en lo que constituyen los sectores que se emparentan con lo que muy usualmente se denomina –simplifica- la “pequeña producción” de la región pampeana, concepto operativo que remite más directamente a, por ejemplo, las fuentes censales. Haciendo propio el “*criterio, a mi juicio fundamental para la definición de un ‘tipo general’ de unidades de producción debe consistir en las relaciones de trabajo existentes al interior del proceso productivo*” (Llambí, 1981), distinguimos a las unidades productivas en las cuales el titular de la explotación es un productor directo, aplica trabajo manual, en el sentido amplio si se quiere de que no es el “trabajo” que correspondería a la organización de la producción, a lo que sería la actividad propia del agente capitalista, de gestión del capital. Estas son, en lo que concierne a la producción granaria pampeana, los *chacareros*, productores de tipo familiar capitalizados (la bibliografía sobre el tema utiliza varias denominaciones: colonos, farmers; expresiones que además de lo semántico introducen algún matiz conceptual). Retomando una definición expuesta en un trabajo previo, en la que se hace hincapié en la diferenciación que se establecería con otro tipo de productores directos del sector, el *campesinado tradicional* (Fernández, 2011),

“[La capitalización] es entendida aquí principalmente como una cuestión de equipamiento. Es la posesión de medios de producción asimilables a aquellos que las empresas inequívocamente capitalistas utilizan como capital (en el más propio sentido de la palabra),<sup>1</sup> vale decir, respetando relativamente su valor en términos

---

<sup>1</sup> “El campesino o el artesano independiente se desdobra en dos personas. En cuanto poseedor de los medios de producción, es capitalista y, en cuanto trabajador, es su propio asalariado. [...]. Y tal vez se pague, además, una tercera parte en cuanto propietario de la tierra (renta) [...]. La función social



*cuantitativos y el nivel tecnológico. Por supuesto que este tipo de posesión implica una producción predominantemente (totalmente) volcada al intercambio mercantil y toda otra serie de rasgos diferenciadores respecto del campesino tradicional (posibilidad de acceso fluido a mercados de dinero, relaciones con proveedores de insumos y acopiadores, capacidad de estructurar estrategias de comercialización superiores, un nivel de vida más costoso, etc.).*

¿Qué ocurre cuando aparece el fenómeno del contratismo, que en no pequeña medida ha encontrado clientela entre los agricultores de pequeña escala? Este fenómeno era registrado ya en los estudios de Baumeister (1980) y Tort (1983),<sup>2</sup> pero los más recientes estudios de campo continúan detectándolo (Banchero, 2015; Stadler y Botta, 2015; Muzlera, 2014).<sup>3</sup> Ahora bien, en aquellos primeros trabajos se incluía esta asociación pequeña producción /contratismo como una forma mediante la cual la primera podría subsistir en mejores condiciones, al ser la única vía de acceso a las novedades de la tecnología que están en condiciones de transitar

---

*de los medios de producción –que les hace expresar una determinada relación de producción- se halla tan íntimamente unida a la existencia material de estos medios de producción en cuanto medios de producción y es algo tan inseparable de ellos, en el modo de representarse las cosas propio de la sociedad burguesa, que aquella determinación se aplica incluso allí donde se halla en contradicción directa con la relación [de que se trata]. Los medios de producción sólo se convierten en capital cuando se sustentan como una potencia social frente al trabajo. Pero en el caso que nos ocupa, el productor –trabajador- es poseedor, propietario de sus medios de producción. Estos no son, por tanto, capital, lo mismo que el productor no es, en lo que a ellos se refiere, trabajador asalariado. A pesar de lo cual se los considera como capital y el productor se ve desdoblado en sí, como si él, en cuanto capitalista, se empleara a sí mismo como trabajador asalariado”. Marx (1863, 378-379, resaltado del autor)*

<sup>2</sup> “En efecto, más del 50% de las explotaciones de menos de 100 ha no posee tractor, y, por lo tanto, realizan sus trabajos agrícolas, su principal actividad, mediante el concurso de contratistas” (Baumeister, 1980, pp. 46-47)

<sup>3</sup> “La demanda de servicios de maquinaria agrícola está representada en un alto porcentaje por productores medianos (de 200 a 600 ha) con un 65%, seguido por productores de menos de 200 hectáreas (25%). Esto permite visualizar el rol de los contratistas como agentes que realizan labores a aquellos productores que no pudieron acceder a la tecnología por diferentes causas, principalmente por costos.” Stadler y Botta (2015, p. 141).



habida cuenta de su escala; sólo se justificaría una *adquisición* en el caso de que el titular de la EAP vendiese servicios. La subsistencia así incorpora dos aristas: complemento de ingresos si se compraba la maquinaria, la consecución de la eficiencia productiva imposible de otra forma si no se disponía del capital para ello. No fue, no obstante, particularmente analizado el reencasillamiento clasista que este último desarrollo implica. Baumeister, de hecho, al interpretar este método propone flexibilizar el concepto de “empresa familiar” en la región pampeana, a fin de darle cabida a productores chacareros en los que el peso de la mano de obra familiar resulta muy pequeño respecto del capital constante insumido por la función productiva y el propio trabajo asalariado externo –tercerizado en las empresas contratistas.<sup>4</sup> Mucho más profunda en este sentido es la lectura que hiciera Craviotti (2000):

*“Sin embargo, estas nuevas tecnologías, aún siendo adoptadas a través de agentes externos, otorgan un nuevo peso al trabajo de organización de la producción. Estudios técnicos resaltan en el caso de la siembra directa la importancia que adquiere la visión integral del proceso productivo y la toma de decisiones, ya que en este sistema hay menos "margen" para errar”* (p. 78)

*“Desde el punto de vista conceptual, estos procesos ilustran la necesidad de revisar la adecuación de ciertos criterios como determinantes de la caracterización de las explotaciones familiares, entre ellos, el balance entre trabajo familiar y asalariado o el trabajo físico a cargo de la familia.*

*“Se trata en todo caso de proponer ‘ajustes’ en el concepto de explotación familiar para la región estudiada, manteniendo su carácter distintivo de otras*

<sup>4</sup> *“Se piensa que cuando predomina el trabajo del productor y su familia nos encontramos ante una empresa de tipo familiar que, para la zona pampeana, se denomina explotación chacarera. Por el contrario, en aquellas donde no existe el trabajo familiar o el peso del trabajo asalariado es muy fuerte se habla de empresas capitalistas. Este criterio debe ser relativizado en la actual estructura agrícola pampeana; buena parte de las explotaciones pequeñas presentan una incidencia del trabajo familiar reducida, en relación con los insumos de mano de obra requeridos por la agricultura familiar”.* Baumeister (1980, p. 46).



*explotaciones. En función de lo que se viene señalando, se puede plantear que la categoría productor familiar alude en el área bajo estudio, a quien tiene a su cargo la gestión de un patrimonio familiar, supervisa las operaciones cotidianas llevadas a cabo en la explotación y reserva para sí la ejecución directa de tareas que considera críticas, estando dispuesto a realizar las restantes en caso de necesidad. Asimismo intenta preservar el ‘lugar’ de la familia en la reproducción de la explotación”. (pp. 85-86).*

La caracterización de quien suscribe del fenómeno difiere en lo fundamental, tributando a otras lecturas existentes. Tomando el punto de vista de la teoría marxista de que lo que distingue a las clases sociales es, esencialmente, la situación/relación de determinado conjunto de personas respecto de los medios de producción (producidos y no producidos);<sup>5</sup> a este tipo de actores, como los registrados en Junín en el texto citado de Craviotti (2000, p. 77), entre los que era “*unánime la contratación de la cosecha, a lo que se agregaba en algunos casos la contratación de otras tareas como siembra y laboreo*”, o el 28% de los pequeños productores en el partido que en el partido de Azul contrataban todas las labores en el estudio de González, Román y Blanchard, 2001 no es posible inscribirlos en las áreas “campesinas” del mapa clasista rural. Citando la fulminante fórmula de Flichman (1982, p. 117) –quien utilizaba el término de “chacarero rico” para denominar a aquellos que se servían parcialmente de trabajo asalariado ajeno a la familia titular de la EAP: “*Un capitalista agrario no maneja él mismo su tractor, un chacarero rico sí*”. Delegada en contratistas toda

<sup>5</sup>“*Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que las leyes refrendan y formulan en su mayor parte), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse el trabajo del otro por ocupar puestos diferentes en un régimen de economía social*”. Lenin (1919)



la carga de trabajo directo, se elimina una de las posiciones respecto de los medios de producción que caracterizaban a ese agente económico, a la vez que muta cualitativamente la otra: ya la persona deja de ser trabajadora y a la vez deja de tener una relación “no capitalista” con sus medios de producción, para transformarlos en bombas de extracción de plusvalía producto del (sobre)trabajo de otros, los asalariados –sean contratados por él directamente, caso infrecuente en la agricultura o, como es lo más normal, dando el rodeo de la tercerización, compartiendo parte de la masa de ganancia con los explotadores directos del trabajo en este marco, los titulares de la empresa contratista. Pasa de ser un Productor Simple de Mercancías<sup>6</sup> a convertirse en un pequeño capitalista, desarrollando las actividades de gestión que son propias del *entrepreneur*. Es lo que Azcuy Ameghino (2009) denomina el “*efecto transformación*”, concepto con el que contrapesa la idea del “*efecto permanencia*” que posibilitaría el acceso a las mejoras tecnológicas sin las cuales la unidad sería velozmente desplazada de este competitivo mercado.<sup>7</sup> “La familia” aquí está convirtiendo dinero en mercancías (medios de producción al comprar insumos y pagar el costo proporcional de la maquinaria del contratista vía su tarifa, y horas de fuerza de trabajo regenteadas por la empresa tercerizada) mediante las cuales organiza, dirige y usufructúa –es legalmente la propietaria del grano producido tras la cosecha- un proceso de producción mediante el cual obtiene –o al menos, *espera obtener* con alguna probabilidad razonable- una suma de dinero superior a la inicial (realizada mediante la venta de las mercancías agrarias). Siendo esta de recién una definición bastante precisa de lo que es un agente capitalista, las flexibilidades que se indicó se solicitan para el concepto de agricultura familiar sólo se justificarían en un ámbito más, digamos, “superestructural”. En virtud de la continuidad (por cierto que muy real) de

<sup>6</sup> El *Productor Simple de Mercancías* es “un productor que produce con su propio trabajo (eventualmente también con el de su familia) y con sus propios medios de producción, bienes que esencialmente realiza en forma de mercancías (más allá de que pueda autoconsumir una parte)” (Balsa, 2009, p. 62).

<sup>7</sup> Balsa (2006) ubica a este generalizado recurso a la tercerización como una de las principales causas del “*desvanecimiento del mundo chacarero*”.



tradiciones, estilos de vida, ámbitos de socialización, etc. que caracterizaron a la unidad “transformada” en un pasado más o menos inmediato y que comparte con quienes aún revistan en la clase chacarera. Ahora bien, ¿cuánto tiempo se sostiene ese edificio al que le han sacado los cimientos?

La pregunta corre el peligro de devenir abstracta. Los chacareros y pequeños capitales propiamente dichos comparten otra cosa además del resiliente *habitus*:<sup>8</sup> *sus depredadores*. En el proceso de concentración económica el gran capital agrario avanza tomando campos sin tener una preferencia por desplazar a unos u otros. En todo caso podría tener una mayor o menor dificultad en el caso de que alguno de ellos logre desarrollar más eficazmente estrategias de supervivencia ante el mismo. Sobre este punto trata el siguiente apartado: el recurrir al contratismo de servicios, ¿colabora en este propósito, u obtura posibilidades de resistir?

### **Análisis de las cuentas del pequeño productor**

Para analizar las cuentas del pequeño productor procederemos construyendo esquemas de costo/beneficio mediante un método referenciado en la *ingeniería económica* (Blank, Tarquin, y Mendoza, 1991); de armado de la estructura de costos atendiendo a los precios reales de los componentes de la misma y a los planteos técnicos específicos.<sup>9</sup> En base a múltiples fuentes de información se construyen escenarios alternativos para un emprendimiento relativamente

<sup>8</sup> Para encontrar una aplicación de este concepto de Bordieu al ámbito pampeano (y chacarero) ver Muzlera (2011 y 2013).

<sup>9</sup> “...en el enfoque de *ingeniería económica* (o *empresa sintética*), los presupuestos se desarrollan para empresas hipotéticas, utilizando las mejores estimaciones disponibles de los coeficientes técnicos -requerimientos de recursos y el rendimiento previsto- considerando los precios del mercado o costos de oportunidad para todos los recursos. Las empresas hipotéticas se desarrollan en la misma forma que un arquitecto o ingeniero que participan de la licitación de un contrato de construcción diseñan una propuesta de fábrica o un puente, y estiman el rendimiento y los costos de los productos terminados.” (Madden, 1967, p. 29, traducción propia).



pequeño –consideramos una chacra completamente agrícola y dedicada a la soja de 150 ha- y para un gran productor (grande en el sentido de que realiza beneficios de escala). Se considerará la campaña 1997/98, para hacer foco en un momento bisagra para la función productiva pampeana y el contratismo de servicios, que es la autorización de la semilla genéticamente modificada para resistir al glifosato durante el año 1996 y con ésta la pronta hegemonía del nuevo combo “OGM-glifosato-Siembra Directa”. En efecto, la semilla transgénica a los pocos años explicaba casi la totalidad del área implantada (pasa del 6% en aquella campaña inicial al 76% en 3 años y llega al 94% en 2001), mientras que la SD perdió definitivamente su participación minoritaria. Este sistema no era, ni por asomo, una novedad de mediados de los '90, sino que se la postulaba como una alternativa conservacionista desde la década previa. A la hora de decidir el método de siembra, el incentivo económico importó más (y de forma categórica) que los beneficios que traería a la tierra: es a partir de entonces que se exponencia el crecimiento de este tipo de implantación; el que por cierto que requiere de nueva maquinaria (y se afirma en algunos casos de un tractor de mayor potencia). El precio de la sembradora dio el salto que se aprecia en el cuadro 1. En el mismo se consigna que el aparato fundamental del cambio tecnológico subió de precio en un 50% en dólares, en una economía que en promedio tenía una inflación cercana a cero.

**Cuadro 1.** Precio (\$) de una sembradora SD Agroline DS 4400 de 12 surcos. 1995-1998.

Año	Precio (\$ corrientes)
1995	24.820
1996	24.989
1997	37.203
1998	37.203

Fuente: *Márgenes Agropecuarios*

Situación que por supuesto pone en tensión a quien, por extensión de su predio –y el nivel de ingresos al que este está asociado- no puede afrontar semejante pago en el entendimiento de



que, además de los problemas que pueda suponer alzarse con el dinero en un contexto de elevadas tasas de interés reales, infrutilizará de forma apreciable la máquina... y rápidamente constata que el ahorro de costos que supone el acceder a la nueva tecnología por parte del gran capital agrario contribuirá al acrecentamiento de su superioridad económica y sus posibilidades de desplazarlo o de obturarle sus chances de crecimiento vía el alquiler de tierras. Siendo así, ¿resulta conveniente recurrir al contratismo para la siembra en aras de evitar ese retraso? ¿en qué medida esto choca con otras estrategias de supervivencia de estos estratos subalternos?

### **Criterios metodológicos y origen de la información**

Por el lado del ingreso, el ejercicio considera el valor medio de la tonelada de soja (FOB puertos argentinos) para el año 1998; valor que se multiplica por el rinde medio en la región pampeana (tn/ha de soja). Ambos datos se toman del Sistema Integrado de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura de la Nación. Para llegar al precio FAS que es el que regula lo que se expresa en las pizarras (en pesos argentinos, siendo que el tipo de cambio –BCRA- era uno a uno con el dólar), se descuentan los derechos de exportación (que habían sido minimizados durante los '90, se toman de *infoleg*) y los gastos portuarios. Este múltiplo se transforma en el ingreso en tranquera al restar los costos de comercialización. El mismo comprende los fletes (se toma una distancia de flete largo de 250 km, se utiliza la tarifa de CATAC) y una serie de costos referentes al acondicionamiento y almacenaje de los granos (el momento de análisis es previo a la revolución del silobolsa) que tomamos de la publicación *Márgenes Agropecuarios*.

Se componen dos esquemas de costos en el plano de la tecnología del proceso: la siembra directa consiste en una pasada de ese tipo de sembradora y cuatro fumigaciones, mientras que la fórmula convencional incorpora una pasada de disco doble, cincel, disco con rolo, siembra, escardillo y dos fumigadas (terrestres). Ambos planteos (por supuesto) finalizan con la



cosecha. Se toma para cuantificar económicamente estos procedimientos (incluidos los subrubros dentro de cada labor: personal, amorizaciones, masa de ganancias correspondiente a quien organiza la tarea y “otros” –en los que pesan fuerte el gasto en combustible y reparaciones) de Villulla y Chen (2015) y de *Márgenes Agropecuarios*.

Completan los costos directos la compra de semilla y de fitosanitarios (precios sacados de las tablas de Márgenes Agropecuarios, cantidades compiladas en base al consumo aparente medio por hectárea en el país de CASAFE (Fernández, 2012). No se considera fertilización. Pese a que en numerosas publicaciones este rubro figura, lo cierto es que los planteos sojeros de la década del '90 incorporaban muy poca –o nula- cantidad de fertilizantes.<sup>10</sup> Sí se comenzarán a aplicar –fósforo en primer lugar- en la década siguiente. La gran empresa obtiene economías de escala pecuniarias en la compra de insumos, que hemos computado en un descuento del 25% (ver Fernández, 2010). Las que se verifican en la contratación de labores son algo menores, en base a estudios de campo del CIEA las estimamos en el 20%.<sup>11</sup> Para llegar a los márgenes descontamos además de los anteriores (costos directos) los intereses sobre los costos afrontados. Cargamos para el productor chacarero la tasa que regía en aquel momento según el BCRA para créditos *prendarios* para personas físicas, a un año para los costos directos de producción (tasa promedio del año 1997); y considerando un préstamo de dos meses para los de cosecha y comercialización (tasa vigente en mayo de 1998). De la misma fuente se toma la tasa de *empresas de primera* línea para imputarla –siguiendo los mismos plazos- a la gran empresa.

<sup>10</sup> Se desprende de la encuesta de perfil tecnológico del INTA para 1996 que las explotaciones que hicieron soja aquella campaña sólo fertilizaron el 5,4% de la superficie destinada a este cultivo, porcentaje que por cierto es totalmente atribuible a zonas de mayores condicionantes para la producción, como el sur de Buenos Aires y Entre Ríos. La medición de 2001 no registró cambios sustantivos a este respecto.

<sup>11</sup> “...el precio efectivamente cobrado dependerá... del tamaño de las parcelas a cosechar. Cuando se trata de un predio grande, la tarifa disminuye, debido a que el contratista ahorra tiempo en el traslado de la maquinaria.” (Bauminster, 1980, p. 23)



El ejercicio incorpora como renta el 30% del producto, valor homogéneo para todos los casos. Los costos de estructura comprenden el pago de un contador matriculado, la movilidad al y dentro del campo y los de comunicaciones.

En cuanto a los impuestos, además de los ya apuntados derechos de exportación se considera el impuesto a las ganancias. Para la gran firma, se toma la tasa (única) del impuesto en su versión a las sociedades, del 33% en aquel momento. Los productores de tipo chacarero se encuadran en las tablas del impuesto a las personas físicas, y cada caso se computó según tal encasillamiento (ver tabla en el anexo). El IVA es considerado en su exigencia vigente en la campaña en cuestión. Tanto las compras como las ventas se gravaban al 21%, a la vez que existía una retención del 12% aplicada en la compraventa de granos. La misma genera problemas de imposibilidad de devolución en el caso de que resulte superior al balance IVA ventas-IVA compras, que no son menores.<sup>12</sup> Todos estos valores han sido obtenidos de Infoleg y de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal del Ministerio de Economía. Valga la aclaración de que la evasión de los diversos impuestos genera distorsiones importantes en cuanto a la capacidad de acumulación/desacumulación aquí estudiada, que no incorporamos de ninguna forma en este trabajo.

## **Resultados de estrategias de supervivencia**

El cuadro 2 resume el A.2. del anexo a este trabajo. En el mismo se computan las variables que hacen a la estructura de costos de una chacra de 150 ha dependiendo del método de

---

<sup>12</sup> Como se supone que en general en toda actividad económica el IVA compras debe ser inferior al IVA ventas, este procedimiento no debería producir grandes alteraciones, ya que lo único que hace es percibir por anticipado parte (o todo) lo que constituye el débito fiscal. Sin embargo, puede darse el caso, en años de una particularmente desfavorable relación de precios insumo-producto, de que lo retenido originalmente supere lo que correspondería como débito fiscal. En tales casos, el saldo se puede descontar del impuesto a las ganancias. No está previsto que se devuelva nada en el caso de que la masa retenida supere al débito fiscal de IVA y al impuesto a las ganancias.



siembra; en comparación a los números de una empresa grande. En ellos –se volverá sobre esto- todas las labores se computan a precio de tarifa de contratista.

**Cuadro 2.** Esquemas de costo beneficio desagregados en soja, según tipo de agente y método de siembra. Resumen. Campaña 1997/98.

Item de costo/beneficio	Productor 150 ha		Gran empresa
	Labranza convencional	SD	SD
Ingreso Bruto	606,4	595,2	606,4
Gastos de Comercialización	99,0	98,2	99,0
Ingreso en chacra	507,4	497,0	507,4
Labranzas	71,3	32,0	25,6
Personal	8,7	2,9	2,3
Ganancia	13,0	5,8	4,6
Amortizaciones	10,9	6,0	4,8
Otros	38,7	17,4	13,9
Semilla y agroquímicos	96,4	92,4	69,3
Cosecha	65,0	65,0	52,0
Personal	5,4	5,4	4,3
Amortización	5,5	5,5	4,4
Otros	54,1	54,1	43,3
Gastos directos de producción	232,7	189,4	146,9
Gastos estructura	67,9	67,9	10,2
Margen bruto	206,8	239,6	350,3
Intereses	29,6	23,0	10,1
Renta de la tierra	181,9	181,9	181,9
Margen propietario	123,0	151,0	178,7
Margen propietario con IVA irre recuperable	104,4	145,2	0,0
Margen capitalista tras impuestos	-48,2	-15,6	56,8

Fuente: Cuadro A.2.

La diferencia entre el empleo de una máquina y otra es importante, y aparece como determinante en el caso de considerar las posibilidades de ampliación de la firma. El margen



del chacarero propietario crece en casi 30 dólares en la comparación,<sup>13</sup> cosa que incrementa el margen –considerando que él captura la renta de su suelo- en un 22%. Este incremento supera los 40 U\$\$/ha (y al 39%) al considerar los excedentes tras un cómputo más realista del balance de IVA (por la no devolución de adelantos ya mencionada). Por otra parte, el esquema con SD limita de forma significativa el resultado (quebranto) que implicaba para el chacarero alquilar una hectárea adicional. De 48,2 dólares de pérdida pasan a computarse solamente 15,6. Esto es importante entendiendo que en este período la competencia y el desplazamiento de pequeñas y medianas empresas opera en el mercado de alquiler de campos. Ese margen capitalista negativo que caracteriza a los dos planteos supone que no pueden competir con un *pool* de siembra por la toma de una hectárea adicional, para quienes encontramos una rentabilidad altamente positiva merced a las economías de escala que registra en la compra de insumos, la contratación de labores y la obtención de crédito. Es más, esa tasa de ganancia negativa de hecho está implicando que al chacarero en cuestión le convendría –en lo que refiere exclusivamente a esa variable- ceder la tierra y cobrar el canon de arrendamiento que rige para la zona, puesto que este es superior a todo el excedente (ganancia y renta) que está en condiciones de obtener encarando él mismo la organización de la producción.

En este sentido, la reducción del margen negativo resultaría importante a la hora de evaluar este proceso, no hacer tan gravosa la decisión de permanecer como productor e incluso ser de alguna forma revertida (acaso puedan, por ejemplo, reducir el costo de estructura al no recurrir a un contador profesional: ese honorario equivale a un tercio de este tipo de gastos en el ejercicio con lo que se ingresaría en el terreno de la rentabilidad positiva).

Claro que recurrir al contratismo, al margen de eliminar la “personalidad *trabajadora*” del chacarero, implica pagar todas las labores al precio de mercado. Ello limita una estrategia de

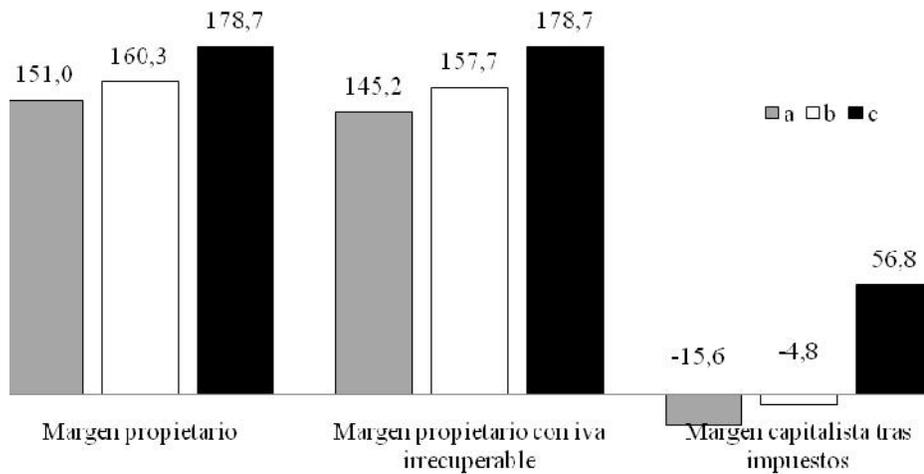
---

<sup>13</sup> Son dólares del año 1998; considerando la inflación norteamericana del *Bureau of Labor Statistics*, todos los valores de los cuadros 2 y A.2. podrían ser incrementados en un 46% para expresarlos en dólares de 2016.



supervivencia que suelen desarrollar este tipo de unidades (Azcuy Ameghino, 2006; Balsa y López Castro, 2010) que es el de infravalorar los propios recursos (aprovechando que elementos como el trabajo familiar o el uso del propio capital no suponen costos contables). El gráfico 2 –datos en el cuadro anexo A.2.- expone comparativamente los resultados económicos que se obtienen al considerar al productor de 150 ha sembrando de forma “convencional” descontando todo lo que es el costo salarial de manejar las máquinas, la ganancia del esquivado prestador de servicios e incluso –si bien esto tensa fuertemente la sustentabilidad del emprendimiento, al minar el largo plazo de la función productiva- la amortización de los equipos (y junto con todo ello los correspondientes intereses).

**Gráfico 2.** Márgenes en soja, según tipo de productor y estrategia. 1997/98.



a: productor de 150 ha contratando SD. b: productor de 150 ha, labranza convencional y infravalorando "factores".  
 c: Gran empresa en SD.  
**Fuente:** cuadro A.2.

Se encuentra que el cambio tecnológico resulta –en base a esta ejemplificación- en un vuelco en la estructura de incentivos económicos, en el sentido de que si bien la estrategia de



subvalorar los propios recursos persiste en generar (algo artificialmente, si se quiere) un margen algo por encima que la contratación del servicio por terceros, el descenso en los costos de la siembra por el nuevo sistema opera reduciendo de forma importante dicha diferencia. Y a márgenes similares, es altamente probable que prosperen otros criterios en la toma de decisiones, que alejen al chacarero de su rol como aportante de trabajo directo.

El otro aspecto de la relación del contratismo con la permanencia de los estratos chacareros es el opuesto: para una unidad de dimensiones moderadas, el convertirse en prestadora del servicio puede posibilitarle un ingreso complementario que le permita continuar con la propia explotación. Este desarrollo de los acontecimientos fue señalado a comienzos de los '80 por Tort (1983) y Baumeister (1980); en el período que comienza en los '90, con un mercado de servicios agrícolas en efervescencia, la hipótesis merece ser revisada a la luz de este desarrollo. Un equipo de siembra directa como el que está incorporado en los cuadros 2 y A.2. tenía un costo en la campaña 1997/98 de aproximadamente 95.000 pesos (\$37.203 la sembradora –cuadro 1-, \$57.441 un tractor de 160 caballos). Considerando la tarifa para la labor (promedio de las publicaciones “Márgenes Agropecuarios” y “Agromercado”); resultaba necesario lograr realizar labores en 900 hectáreas adicionales a las propias (150) al año simplemente para afrontar los costos de amortización e intereses bancarios del equipo (descontados ya los costos operativos en insumos y reparaciones). De ahí en adelante se comienza a retribuir el propio esfuerzo y las utilidades correspondientes a la inversión. Es un piso alto, en un mercado que en numerosas ocasiones –superada la coyuntura de precios extraordinarios con pico en el año 1996- resultaba muy adverso para la empresa contratista. Como afirmara Héctor Ordóñez pocos años después:

*“Lo singular es el mercado de servicios agropecuarios [...] es claro que este proceso es dinámico, competitivo y salvaje. Un 10 o 20% de estos prestadores de servicios sale del mercado cada año, ellos ponen un techo a los precios. Esas Pymes en estadio terminal pujan los precios a la baja (solo costos variables) con tal de*



*sobrevivir. Son reemplazadas casi automáticamente. El nacimiento, crecimiento, maduración y muerte de Pymes en este mercado es dinámico. Esa es infelizmente y dolorosamente la clave de éxito de la competitividad de la agricultura: el mercado dinámico de las Pymes prestadoras de servicios” (Ordóñez, 2001).*

De las fuentes referidas en este punto se desprende como adecuada –de acuerdo a la “correcta” remuneración al trabajo y al capital- una superficie adicional de 1.250 ha. De lograrse esta meta, el dinero obtenido producto de la venta del servicio sobre esas 350 hectáreas se correspondería en este planteo al valor agregado (salario y ganancia) y equivaldría a aproximadamente 5.200 pesos. Descontando el impuesto a las ganancias, esta suma implicaría incrementar en un 20% el excedente a disposición del chacarero de 150 ha que opera en siembra directa.

### **Conclusiones provisorias**

En esta ponencia se ha intentado aportar al rico acervo de investigaciones sobre el contratismo de servicios recurriendo a un análisis económico en base al estudio de un caso ideal construido de acuerdo a parámetros “ingenieriles” surgidos de distintas fuentes de información. Pese a que al proceder así se limita en cierta forma el alcance del análisis, por otra se puede dar un paso al frente en la cuantificación de los aspectos económicos vinculados a un doble impacto que tiene el contratismo de servicios en los chacareros pampeanos: por una parte, el “efecto transformación”, la conversión de este tipo de agricultores familiares en pequeñas empresas de capital; por otra, el “efecto permanencia”, las posibilidades que le abre a la unidad productiva de no caer en la competencia por el uso del suelo.

Se ha aprovechado la existencia de un momento de quiebre en la evolución tecnológica, con la autorización para el uso de semillas modificadas genéticamente para resistir al glifosato en el año 1996. Se abre allí una brecha considerable entre los márgenes de quienes pueden o no



acceder a la sembradora directa; con lo que recurrir al contratismo para así poder subirse al tren tecnológico puede aparecer como una buena posibilidad. Esta vía, no obstante, no llegaba –según los supuestos considerados- para volver positivo el margen capitalista del chacarero, con lo que –si bien limitaba el quebranto, lo que abre la puerta a la permanencia en la actividad “resistiendo” ofertas por el uso de su suelo - sí inhibía su crecimiento según el paradigma vigente en cuanto a la dinámica del régimen de tenencia de la tierra. Por otra parte, debe señalarse que la misma elimina una estrategia de supervivencia típica de este tipo de agentes, la de infra remunerar los propios “factores de producción”, dado que desaparece de la ecuación el propio trabajo (tanto en la que vendría a ser su parte “necesaria” como la “excedente”). Si bien en la campaña en cuestión estas formas de proceder generan márgenes comparables, debe considerarse que con el correr de los años la función de producción evolucionó haciéndose más gravosa en materia de insumos, especialmente por la intensificación del uso de fitosanitarios y por la generalización de la fertilización fosforada en soja. Dado que en estos rubros la gran empresa obtiene sus mayores beneficios de escala, este desarrollo va a ensanchar las diferencias entre dos agentes económicos que tengan el mismo modelo de organización de las labores pero distinta envergadura, en provecho de los grandes. Por otra parte, el acceso a la sembradora directa en propiedad sólo parece posible en un esquema en que la EAP se convierta en prestadora de servicios, debiendo hacerse de una cartera de clientes interesante simplemente para poder afrontar los costos operativos de este segundo negocio y recuperar razonablemente la inversión. Quien, en un mercado ultra competitivo, no logren esa escala en la prestación, probablemente hayan tenido complicaciones adicionales severas.

## Anexo



**Cuadro A.1.** Tabla de impuesto a las ganancias a las personas físicas y sucesiones indivisas vigente desde el 27/09/1996 al 30/12/1998.

Ganancia Neta imponible acumulada			Pagarán	
Más de \$	hasta \$	\$	Más el %	...sobre el excedente de \$
0	10.000	0	6	0
10.000	20.000	600	10	10.000
20.000	30.000	1.600	14	20.000
30.000	60.000	3.000	18	30.000
60.000	90.000	8.400	23	60.000
90.000	120.000	15.300	28	90.000
120.000	en adelante	23.700	33	120.000

Fuente: Ley 24.698

**Cuadro A.2.** Esquemas de costo beneficio desagregados en soja, según casos seleccionados. Campaña 1997/98.

Item de costo/beneficio	Productor 150 ha		Gran empresa	
	Labranza convencional	SD	convencional supervivencia	SD
Rendimiento (Tn/ha)	2,70	2,65	2,70	2,7
Precio FOB (U\$/Tn)	240	240	240	240
Derechos de exportación (U\$/Tn)	8,4	8,4	8,4	8,4
Gastos de exportación (U\$/Tn)	7	7	7	7
Tipo de cambio (\$/U\$)	1	1	1	1
Precio FAS (\$/Tn)	224,6	224,6	224,6	224,6
Ingreso Bruto (\$/Ha)	606,4	595,2	606,4	606,4
Fletes (\$/Ha)	55,7	55,7	55,7	55,7
Otros costos comerciales (\$/Ha)	43,3	42,5	43,3	43,3
Bonificación (\$/Ha)	0,0	0,0	0	0
Subtotal gastos de comercialización (\$/Ha)	99,0	98,2	99,0	99,0
Ingreso en Chacra (\$/Ha)	507,4	497,0	507,4	507,4
Labranzas (\$/Ha)	71,3	32,0	38,7	25,6
Personal (\$/Ha)	8,7	2,92	0	2,3
Ganancia (\$/Ha)	13,03	5,79	0	4,6
Amortizaciones (\$/Ha)	10,85	5,97	0	4,8
Otros (\$/Ha)	38,7	17,36	38,7	13,9



Semilla (\$/Ha)	37,6	37,6	37,6	28,2
Fitosanitarios (\$/Ha)	58,8	54,8	54,8	41,1
Fertilizantes (\$/Ha)	0,0	0,0	0,0	0,0
Cosecha (\$/Ha)	65,0	65,0	54,1	52,0
Personal (\$/Ha)	5,4	5,4	0	4,32
Amortización (\$/Ha)	5,5	5,5	0	4,4
Otros (\$/Ha)	54,1	54,1	54,1	43,28
Gastos directos de producción (\$/Ha)	232,7	189,4	185,2	146,9
Gastos estructura (\$/Ha)	67,9	67,9	67,9	10,2
Margen bruto (\$/Ha)	206,8	239,6	254,3	350,3
Intereses (\$/Ha)	29,6	23,0	23,8	10,1
Renta de la tierra (\$/Ha)	181,9	181,9	181,9	181,9
IVA ventas (\$/Ha)	127,3	125,0	127,3	127,3
IVA compras (\$/Ha)	83,9	74,7	73,9	53,8
Retención IVA (\$/Ha)	72,8	71,4	72,8	72,8
Balance de IVA (\$/Ha)	-29,3	-21,1	-19,4	0,8
Margen bruto menos IVA (\$/Ha)	133,7	166,3	177,1	266,7
Ganancias (\$/Ha)	10,7	15,3	16,8	88,0
Margen propietario (\$/Ha)	123,0	151,0	160,3	178,7
Margen propietario con IVA irrecuperable (\$/Ha)	104,4	145,2	157,7	
Margen capitalista tras impuestos (\$/Ha)	-48,2	-15,6	-4,8	56,8

## Bibliografía

Azcuy Ameghino, E. (2006). "Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos". En: Graciano, Osvaldo y Silvia Lázzaro. *La Argentina rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos*. Buenos Aires: La Colmena.

Azcuy Ameghino, E. (2009). "El papel del contratismo de servicios en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias". *Realidad Económica*, 244.



- Azcuy Ameghino, E. (2015). "La cuestión agraria en Argentina. Caracterización, problemas y propuestas". Actas de las IX Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios.
- Azcuy Ameghino, E. (2012). "De la percepción empírica a la conceptualización: elementos para pensar teóricamente la estructura social de las explotaciones agrarias pampeanas". En AA.VV. *Estudios agrarios y agroindustriales*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Balsa, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937-1988*. Bernal: UNQui Editorial.
- Balsa, J. (2009). "Agro, capitalismo y explotaciones familiares. Algunas reflexiones a partir de los casos del Midwest norteamericano y la pampa argentina". En Cerdá, J.M.; T.V. Gutiérrez (comp.): *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*. Buenos Aires: Ciccus.
- Balsa, J. y López Castro, N. (2010). "La agricultura 'moderna'. Caracterización y complejidad de sus formas concretas en la región pampeana". En López Castro, Natalia y Prividera, G. (comps.): *Repensar la agricultura familiar*. Buenos Aires: CICCUS.
- Banchero, J. (2015). "Los contratistas de servicios de maquinaria agrícola en el partido de Chivilcoy". *Apuntes agronómicos*, 12.
- Baumeister, E. (1980). "Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina". CEIL, *Documento de Trabajo*, 10.
- Blank, L.; Tarquin, A., y C. Mendoza (1991). *Ingeniería económica*. McGraw-Hill.
- Craviotti, C. (2000). "Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares". *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 45.
- Fernández, D. (2010). "Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros". *Mundo Agrario*, 21.
- Fernández, D. (2011). "La heterogeneidad del proceso de desplazamiento de pequeños productores en la región pampeana: Análisis y reflexiones sobre la relevancia del tipo de función productiva.". Presentado en las *VIII Jornadas de investigación y debate "Memoria y*



*oportunidades en el agro argentino: burocracia, tecnología y medio ambiente (1930-2010)*”, UNQui.

Fernández, D. (2012). “Vinculaciones entre los procesos de cambio tecnológico y concentración económica en la agricultura pampeana en la década del ‘90”. *Documentos del CIEA*, n° 8.

Fernández, D. (2015). “La alteración en el peso relativo de los componentes de las funciones productivas que implica el proceso de cambio tecnológico de la agricultura pampeana. 1992-2010”. En *Revista Economía Agraria*, vol. 18. Santiago, Chile: Asociación de Economistas Agrarios A.G.

Flichman, G. (1982). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. 2ª ed. Buenos Aires: Siglo XXI.

Forni, F. H. y Tort, M. I. (1991). “De chacareros a farmers contratistas”. Serie Documentos de Trabajo CEIL, 25.

González, M.; Román, M. y Blanchard, G. (2001). "Los contratistas de maquinaria agrícola en el partido de Azul, provincia de Buenos Aires". *II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*.

Intaschi, D. (2010). *Transformaciones territoriales en el partido de San Cayetano: dinámicas productivas, identidades profesionales y desarrollo rural*. Tesis Magister Scientiae en Procesos Locales de Innovación y Desarrollo Rural (Plider).

Intaschi, D. y Hernández, V. (2015). “Recomposiciones territoriales: producción y participación en la sociedad rural de San Cayetano”. En Actas de las IX Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos.

Justo, J. B. (1915). *El programa socialista del campo*. Buenos Aires: Cooperativa Tipográfica.

Lenin, V. I. (1919). “Una gran iniciativa”. *Obras Completas*, Tomo 39.

Llambí, L. (1981). "Las unidades de producción campesinas en el sistema capitalista: un intento de teorización". *Estudios Rurales Latinoamericanos*, vol 2, n° 4.



- Lódola, A. (2008). *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*, CEPAL, febrero 2008.
- Lódola, A. y Brigo, R. (2013). “Contratistas de servicios agropecuarios, difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación”. En Anlló, Bisang y Campi (Coords.) *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: Eudeba.
- Madden, J.P. (1967). *Economies of Size in Farming. Theory, Analytical Procedures, and a Review of Selected Studies*. Agricultural Economic Report, USDA.
- María del Carmen González, Marcela Román y Gastón Blanchard. Los contratistas de maquinaria agrícola en el partido de Azul, provincia de Buenos Aires. II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Bs. As., 2001.
- Marx, K. (1863). *Teorías sobre la plusvalía. Tomo I*. México: FCE. [1980].
- Muzlera, J. (2011). “Lógicas chacareras en empresas contratistas. La permanencia de los *habitus* en nuevas actividades”. En *actas de las VIII Jornadas de Investigación y Debate*. UNQui.
- Muzlera, J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano. Sujetos agrarios y estructura productiva*. Quilmes: UNQUI.
- Muzlera, J. (2014). “Estrategias y motivaciones de capitalización entre contratistas de maquinaria agrícola pampeana”, *Papeles de Trabajo*, 8(13).
- Ordóñez, H. (2001). “Las ventajas ignoradas”. En *Clarín Rural*, del 15/09/2001.
- Posada, M. y Martínez De Ibarreta, M. (1998). “Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana”. *Realidad Económica*, 153.
- Stadler, S. y Botta, G. (2015). “Caracterización parcial de los contratistas de servicios de maquinaria agrícola en la micro región 2 -provincia de La Pampa, Argentina”. *Rev. Fac. Cienc. Agrar., Univ. Nac. Cuyo, Mendoza*, 47 (2).
- Tort, M. I. (1983). “Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda”. *Documento de trabajo CEIL*, 11.
- Villulla, J. M. (2015). *Las cosechas son ajenas*. Ituzaingo: Cienflores.



Villulla, J. M. y Amarilla, C. (2011). “Los contratistas de servicios de maquinaria en la agricultura pampeana: ¿una clase social en sí misma?” *Documentos del CIEA*, 7.

Villulla, J. M. y Chen, Y. (2015). “Costos y tarifas de los contratistas de cosecha en la agricultura pampeana, 1991-2014”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 42.