
¿“Empresas red” en la agricultura pampeana? Un enfoque inadecuado

Diego Ariel Fernández¹

.....

Resumen

El proceso de concentración económica de la agricultura, quizá uno de los fenómenos que más y más graves alteraciones a la estructura agropecuaria pampeana ha producido, se ha ido desarrollando –en el período que comienza en 1990- a la sombra de la gran atención que concitaron las notables transformaciones productivas.

La tendencia se expresa en la reducción en el número de explotaciones agropecuarias en la región pampeana, que tiene como contracara el aumento en la cantidad y tamaño de las empresas “concentradoras”. Sobre estas últimas, se han realizado diversos estudios en procura de dar explicación a su funcionamiento. Aquí se procederá a discutir un punto de vista al respecto: la idea del “agro operando en red”, noción muy difundida no sólo en el plano académico, sino también por las

¹ El autor es investigador CONICET en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la FCE-UBA (Buenos Aires, Argentina). E-mail de contacto: ciea@fce.uba.ar. El trabajo se desarrolló en el marco de la programación científica UBACyT 2014/17. El escrito combina y corrige dos trabajos previos sobre la temática, discutidos en el III Congreso de Ciencias Sociales Agrarias, realizado en Montevideo, en julio de 2016, y el Congreso Pre ALASRU (Santiago del Estero, octubre de 2016).

instancias estatales que interactúan y estructuran el sector. Se califica como inadecuada esta caracterización para explicar la organización industrial del capital agrario grande, tras lo cual se cuantifican los efectos económicos que se relacionan con el difundido diseño que incluye la tercerización (total) de labores, proponiendo que no escapan a una lógica del funcionamiento “tradicional” de la empresa: las economías de escala y la diversificación del riesgo y la subordinación económica de capitales más pequeños (las empresas contratistas de servicios). Se sigue para ello un enfoque metodológico denominado ingeniería económica, recurriendo a distintas fuentes de información relevantes (organismos oficiales y entes privados) para determinar la estructura de costos de las empresas grandes “tercerizadoras”.

Palabras-clave: Red – Contratismo – Tercerización – Agricultura – Concentración Económica

“Network enterprises” in Pampa’s agriculture? An inadequate approach

Summary

The agriculture economic concentration process, perhaps one of the phenomena that more and more serious alterations to the pampas agricultural structure has produced, has been developing -in the period that begins in 1990- in the shade of the great attention that the simultaneous remarkable productive transformations attracted.

The trend is expressed by the decline in the quantity of farms in the Pampas provinces, which is the reverse of the increase in the number and size of firms that concentrates work surface. On the latter, several studies have been carried out in order to explain their functioning. Here we will proceed to discuss a particular point of view: the idea of “network enterprise”, a widespread notion not only at the academic level, but also shared by the state agencies that interact and structure the agrarian sector. This characterization is seen as inadequate to explain the industrial organization of large agrarian capital, after which the economic effects related to the design that includes the (total) outsourcing of the different productive tasks are quantified, proposing that they do not escape a “traditional” logic of the enterprise’s operations: economies of scale and risk diversification and economic subordination of smaller capital. To do this we followed a methodological approach called economic engineering, using different sources of relevant information (official and private entities) to determine the cost structure of large “outsourcing” companies.

Key words: Network – Outsourcing – Contract – Agriculture – Economic Concentration

“Digamos tan sólo que, como era de esperarse, aparecen allí todos los abusos de Toyota y de las otras grandes empresas en lo concerniente a los costos, los plazos o las calidades impuestas a sus subcontratistas. En definitiva, nada que no supusiéramos ya. Y nada muy diferente de lo que puede oírse sobre este tema en Francia, en Estados Unidos o... en Tierra del Fuego”.

Benjamín Coriat

Introducción

En el último cuarto de siglo se han producido notables cambios en la agricultura pampeana. Expresión de esto fue la expansión exponencial de la producción granaria, que superó definitivamente el “pantano” en el que se había estancado en la década del ’50 del siglo XX. En efecto, el sostenido crecimiento del volumen de las cosechas llevó a que se superaran a nivel país marcas inimaginables en un pasado no muy remoto. El proceso se anudó a cambios asimismo radicales en la “función de producción” de las empresas agrarias, que se recostaron sobre una incorporación de agroquímicos cualitativamente mayor,² se volcaron a la siembra directa y a la semilla transgénica y adoptaron masivamente otras nuevas invenciones, como el silobolsa o los monitores de rendimiento en la maquinaria.

Sin embargo, una visión que postulara un giro copernicano en lo que hace al funcionamiento de la agricultura pampeana resultaría ilusoria. Existen continuidades marcadas, comenzando por la fase “soja” del proceso de agriculturización, la que había arrancado –y con mucha fuerza- en los ’80. Regida por las rentabilidades relativas entre los posibles usos económicos del suelo, el área agrícola ya venía incrementándose desde la década del ’70 y la soja pasaba de ser una “curiosidad” a ocupar millones de hectáreas en las zonas más codiciadas (Martínez Dougnac, 2013). Tampoco ha habido grandes modificaciones en cuanto a la propiedad del suelo (Basualdo, 2008; Azcuy Ameghino, 2004), aunque sí se registra un cambio en la *dinámica* del régimen de tenencia del mismo, asociado a la forma en la cual se ha expandido el proceso de concentración productiva. Si bien hacia 2002, época del último Censo Agropecuario *útil*, la explotación de la tierra propia continuaba siendo

2 También resultaba inimaginable hace algún tiempo la cantidad de tóxicos que se vierten sobre las pampas en la actualidad.

ampliamente dominante, ocurría que por primera vez en décadas la tendencia a la “propietarización” se revertía y los alquileres rurales pasaban a ocupar más superficie que en el relevamiento anterior. Se muestran como muy dinámicos los “arrendatarios puros”, pero la forma que realmente se destaca es la “mixta”, aquella gran empresa propietaria que se expande arrendando campos (Fernández, 2010³). Es un “nuevo arrendamiento” en el que la contratante de la superficie es una firma *grande*,³ que logra de esta manera aumentar su superficie de trabajo con –como se desarrollará en este texto– los consecuentes beneficios que da el operar en una mayor escala.

Ahora bien, en el plano de la organización industrial, ¿cuáles son las innovaciones o cambios sustanciales aparejados a esta etapa de la agricultura que se expresan en aquellos actores?

Lo que se propone en la primera parte de este trabajo, escrito en clave de ensayo y con el modesto objetivo de participar o invitar a un debate sobre la organización industrial en la agricultura pampeana, es discutir una caracterización muy difundida que se hace al pensar en estas compañías, que es la de asimilarlas a lo que sería el concepto de “empresa red” o “trama productiva”; forma de entender el fenómeno que está ciertamente muy presente en los trabajos académicos (Anlló, Bisang y Campi, 2013; Bell, Scott y Herrero, 2010; Bisang, 2003; Bisang y Gutman, 2005; Bisang y Kosacoff, 2006; Hernández, 2009; Barsky y Dávila, 2008; Obschatko, Ganduglia y Román, 2006). Dicha caracterización trepa a un nivel superior cuando es convalidada por las instancias mediante las cuales el Estado actúa sobre el ámbito rural: sintomáticamente, es esta visión de la empresa la que explícitamente considera el *Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial* (MAGYP, 2011: 43). La interpenetrada importancia de estas entidades, Academia y Estado Nacional, en materia de planificación estructural de cara al futuro regional relevan a quien suscribe de argumentar en pos de la necesidad de trabajar el tema. Si quizá de especificar el ángulo de encuadre: el autor llega a este punto como parte de una investigación más abarcativa sobre la concentración productiva en la agricultura pampeana y, así como buscó encontrar y cuantificar las relaciones de este proceso con la evolución de la tecnología (“dura”) o las políticas públicas imple-

3 Resulta importante señalar que si bien numerosas EAP de modestas dimensiones alquilan campo, la tasa de desaparición intercensal en este tipo de unidades es mayor a la promedio. O sea, que no es la forma organizativa en sí la que colabora en la continuidad de una empresa, sino que es un método exitoso para las de mayores dimensiones.

mentadas desde el Estado Nacional o los provinciales, también procuró entender la forma en la cual incrementa sus rentabilidades diferenciales la gran empresa el hecho de no proceder comprando maquinaria sino recurriendo masivamente a la contratación de los servicios. Ahora bien, ese manejo vía tercerización de las labores de implantación, protección y cosecha de los granos, ¿configura lo que en la literatura económica se denomina –o *va denominando*, en seguida destacaremos el estado aún deliberativo del concepto– *economía de red*? La propuesta aquí 1) es reflexionar sobre bibliografía especializada en el tema (y en particular considerando a los autores argentinos) y sopesar su utilidad para explicar la manera de producir en las pampas, 2) adelantando que las conclusiones provisionales llevan a considerar parcialmente inválida la adopción del concepto, desarrollar un ejercicio de *ingeniería económica* (Madden, 1967) para cuantificar las ventajas que, relacionadas con potencialidades mucho menos “elevadas” que las que surgirían de la sinergia de una red de conocimiento, sí logra el “*pool de siembra*”⁴ al no invertir en maquinaria, pudiendo destinar sus fondos a la ampliación de la superficie que opera o realizar maniobras financieras de tipo “especulativo”.

Sobre la idea de una empresa red

Lo primero es reafirmar una conclusión básica del recorrido por la bibliografía ya apuntado (Fernández, 2016^a y 2016^b): el concepto de economía de red está en construcción y no hay una definición taxativa del mismo que demarque de forma terminante sus límites. Podemos sí comenzar por distinguirlo del de “*cluster*” (Nadvi, 1999), por no prescribir la proximidad territorial que suele caracterizar a éste y a la vez sí incluir necesariamente –de forma dominante en la bibliografía, si bien aceptando gradaciones varias– cierta jerarquía interna, que establece nodos de *gobierno* de la trama. Más clara aún sería la diferencia respecto a lo que usualmente se denomina “sector” –que de forma muchas veces hipotética reúne a todos los concurrentes en un mercado en particular que resulta el eslabón de una cadena (o algunos eslabones combinados, el “sector agroindustrial”)- dado que aquí lo normal es hablar de a) un subconjunto de firmas de una u otra forma asociadas dentro del

4 El autor emplea aquí una expresión de corte más bien impresionista. Sin hacer aquí una disquisición sobre el tema, se la utiliza como sinónimo de “gran empresa productora agraria”.

universo de referencia y b) un subconjunto que de todos modos integra a miembros de diferentes “sectores” (Ver Yoguel, 2007).

En segundo lugar, se aclara explícitamente que lo que sigue es un estudio de la ‘bondad de ajuste’ que tiene la visión de la empresa red con las mutaciones organizacionales empresarias del agro pampeano en las últimas décadas; y no un análisis crítico de aquella, cosa que se deja para un próximo escrito (ver Katz, 1998).

Desde este punto de inicio, podemos tirar de varios hilos para aproximarnos a las características que se prescriben para la empresa red.

La primera, muy presente en la literatura y que viene particularmente al caso se relaciona con la *razón de ser* de la empresa red. La misma se ha teorizado surge (con la flexibilidad que le permite su coordinación con subcontratistas, esquemas “cero stocks” y la “polifuncionalidad” de sus empleados) con el mandato de enfrentar una demanda fluctuante e individualizada; producto de lo que se presenta como un sistema posfordista en el cual el consumidor actúa “motivado por el deseo de personalizar su consumo” (Green y Rocha dos Santos, 1992: 41),⁵ llevando así a la caducidad de lo que es, del otro lado (el de la oferta), el esquema de la producción en masa de mercaderías para aprovechar economías de escala:⁶

“Cuando la demanda se volvió impredecible en cantidad y calidad, cuando los mercados se diversificaron en todo el mundo y, en consecuencia, se dificultó su control, cuando el ritmo del cambio tecnológico hizo obsoleto el equipo de producción de cometido único, el sistema de producción en serie se volvió demasiado rígido y costoso para las características de la nueva economía.” Castells (2000: 217).

Tomando este punto, fundamental en lo que hace al origen de este modelo de organización industrial, surge una primera perplejidad ante el análisis que considera un “agro operando en red”. En la agricul-

5 En su análisis de la organización “Japonesa” de la firma –totalmente relacionada a la concepción de empresa red en la historia del concepto- Aoki (1990) destaca la importancia que tiene en su configuración la flexibilidad ante los cambios en la demanda.

6 Incluso en la visión que postula la categoría más mixturada de “sistema de producción flexible de alto volumen” (Cohen y Zysman, 1987) se incorpora como central el factor demanda: “combinan la producción de alto volumen, que permite economías de escala, y sistemas de producción personalizada reprogramable, que captan las economías de diversificación. Las nuevas tecnologías permiten la transformación de las cadenas de montaje características de las grandes empresas en unidades de producción fáciles de programar que pueden ser sensibles a las variaciones del mercado (flexibilidad de producto)”. Castells (2000: 217).

tura pampeana estamos hablando de lo que en este tipo de concepciones resulta último bastión de la mercancía indiferenciada, de la *commoditie* –palabra anglosajona definida por el diccionario de Merriam/Webster como “*a mass-produced unspecialized product*”–: toneladas de granos que fluyen por un mercado mundial muy homogéneo y que son utilizados como forraje animal o insumo de la industria aceitera para obtener –principalmente- un puñado de subproductos de mínimo valor agregado adicional y la misma indiferenciación (aceite, *expellers*, biodiesel).⁷

Un segundo punto sobre el cual profundizar es el que hace a los lazos que unen al conglomerado de empresas: la forma jurídica que los establece, las jerarquías que respetan, la motivación económica que los hace permanecer en el tiempo y los motivos de su extinción, por mencionar algunos temas. La bibliografía se encarga de distinguir al *subcontratismo* como algo cualitativamente diferente de las usuales relaciones con “proveedores”: “diversos estudios tienden a mostrar que las empresas proveedoras poseen un margen de maniobra productiva superior al de las empresas contratistas” (Green y Rocha Dos Santos: 45). Esto conduce a otro concepto teórico pertinente, que es la lectura de que “la concurrencia se establece, en forma predominante, entre conjuntos de empresas ligadas contractualmente” (Ibídem: 48). O, en la definición sumaria de Castells (1997): “la unidad de actuación económica no es la empresa, sino el proyecto [...] la empresa sigue siendo la unidad jurídica y financiera, pero ya no la unidad operativa en la producción y la gestión”.

La empresa “proveedora” se caracteriza por tener un mayor margen de maniobra, ser una firma independiente que pacta la entrega de su producción a otra; relación que se desarrolla y resuelve completamente en el ámbito del mercado (o de un mercado clásico, digamos). La empresa “contratista” en cambio es una empresa *intervenida* por su superior en la jerarquía de la red (la empresa “que da órdenes”, o que “controla los centros de comando o nodos de la red” o su “Agencia estratégica”; Bisang y Gutman, 2005; Green y Rocha Dos Santos, 1992; Artiles, 1994); en el sentido de que la misma aprueba y controla o directamente diseña su proceso productivo. La firma contratista se amolda –o, mejor, es moldeada- de acuerdo a las necesidades de la empresa “nú-

7 Este hecho no pasaba desapercibido en el influyente paper de Green y Rocha Dos Santos (1992: 41): “Así, por ejemplo, en el sector de la primera o segunda transformación, las condiciones productivas establecidas por las economías de escala siguen vigentes”.

cleo” donadora de órdenes, con lo que se aleja del mercado más libre (si acaso no nació en una “incubadora” de la empresa núcleo) y especializa en un único cliente (ver Coriat, 1992; Friedman, 1988). Este esquema de funcionamiento incorpora numerosos puntos de reflexión:

i) en primer término, existe una clara relación con el punto anterior: la tercerización de un conjunto de tareas en empresas subordinadas permite una reacción más rápida y beneficiosa (sobre todo, para la empresa núcleo) ante la volatilidad de la demanda. Según una perspectiva más apologética del funcionamiento reticular, lo que opera aquí es una flexibilidad superior y ciertos fenómenos de solidaridad interempresaria a la hora de reducir los costos que suponga un cambio de preferencias,⁸ sea esto producto de una decisión consciente o el resultado de algún “juego” virtuoso.⁹ Otros estudiosos no han vacilado en encontrar aquí una reexpresión de la histórica relación de subordinación que se establece entre el capital concentrado y pequeñas empresas, en el sentido de que en este esquema organizacional el pequeño carga con la compra y posesión de “activos específicos” (Williamson, 1985) para las tareas puntuales, con lo que ante una fluctuación de la demanda la empresa núcleo puede abandonar la relación haciendo que su débil contraparte soporte la compleja y costosa tarea de encontrarle a aquella maquinaria otra función (Recio, 2000).

ii) Las jerarquías internas en la red. Toda la bibliografía coincide en la existencia de nodos dominados por empresas que fungen de núcleo organizador de una trama productiva. Esa jerarquía luego se reproduce en lo que constituye el reparto de los excedentes económicos generados –veremos, las cuasi rentas, muy vinculadas al proceso de creación, gestión, desarrollo y protección del conocimiento. Sobre este reparto sí hay algunos matices importantes, diferenciando entre aquellas redes en las cuales la empresa núcleo aprovecha más plenamente su posición de otras que serían más “democráticas”, en el sentido de estar basadas en la capacidad de innovación de cada integrante. Las

8 “Frente a la imposibilidad de dominar la demanda, las empresas intentan establecer entre ellas un conjunto de reglas de juego, contractualmente determinadas, para evitar que alguna de ellas soporte los costes suplementarios –en forma de stocks- que pueda producir un funcionamiento incontrolable de la demanda”. Green y Rocha Dos Santos (1992: 47-48).

9 “En suma, los actores componentes de la red encuentran -de manera inadvertida la más de las veces- más conveniente la obtención de sus objetivos particulares operando mancomunadamente que haciéndolo de forma individual.” Anlló, Bisang y Campi (2013: 165); Bisang y Kosacoff (2006: 2).

asimetrías en la captación del fenómeno cuasi rentístico incluyen todas las gradaciones entre estos extremos.

iii) Tipos de redes. De nuevo el cuerpo bibliográfico recoge varias lecturas y denominaciones, como ser los pares de opuestos “trama virtuosa/trama débil” o “red de conocimiento/red burocrática”:¹⁰

“Redes burocráticas. Se trata de firmas que operan en red, pero en las que la importancia de la generación y circulación del conocimiento generada a nivel local es reducida. El progreso técnico es de tipo incorporado en bienes de capital y de tipo desincorporado proveniente de la casa matriz, en el caso de subsidiarias de multinacionales localizadas en países en desarrollo (Albornoz y Yoguel, 2004). Tienen a predominar entre las empresas las relaciones de carácter comercial.

“Redes de conocimiento. Este grupo está integrado por firmas que operan en red en las que la importancia de la generación y circulación del conocimiento es clave para generar ventajas competitivas y cuasi rentas. En este sentido estas empresas, al interior de la red, estructuran sus propios mercados en los que las relaciones de compra venta van acompañadas de fuertes flujos de conocimiento, pero hacia fuera, en competencia con otras redes, el aprovechamiento del conocimiento que generan les permite competir desde una posición oligopólica” (Erbes *et al.*, 2006: 9).

Esto se relaciona con otro punto que se considera en este artículo: *el manejo del conocimiento*. El tema es particularmente importante pues aquí radicaría un núcleo central de la explicación del funcionamiento en red: así como no dependía de la benevolencia del proverbial carnice-ro el que un consumidor consiga su cena, las redes no se conforman por el mero placer de trabajar en equipo o por satisfacer más eficazmente el capricho de los clientes, sino porque organizándose de esta manera se registra una rentabilidad superior; y se esgrime que la misma tiene un carácter cuasirentístico que surge de la potenciación del proceso de generación, desarrollo y protección del conocimiento, la innovación. Autores que han sistematizado la bibliografía suelen operar con el par binario “conocimiento codificado/conocimiento tácito” (Yoguel, 2000), siendo el primero aquel que es transmisible vía su incorporación en

10 Otras tipologías de “empresas red” en Recio (2000) y Artiles (1994). Y, desde una perspectiva radicalmente diferente, Spinak (2007) reserva el término exclusivamente para aquellas firmas en las que la operación en red no es su forma organizativa sino su función social (propone a *Amazon*, a *Visa*). “La empresa-red es un meta-sistema, no es una empresa... Con esta definición, por ejemplo, Toyota no sería una empresa-red” (p. 56).

bienes de capital, instructivos, etc –se accede a ellos a través del mercado o instituciones públicas o público/privadas de una u otra forma; la codificación implica que están disponibles para cualquiera que desee (y pueda) adquirirlos- y el segundo aquel más vinculado a la obtención de cuasi rentas. A estos fenómenos es a lo que cierta literatura japonesa denominó la “renta de la relación” que definía Aoki (1998):

“Podemos decir que se forman beneficios específicos de grupo atribuibles a las relaciones de cooperación que se establecen [...] Podemos designar esas utilidades como el resultado de una cuasi renta de la relación, en el sentido en que ésta está generada por la incomparable eficiencia informativa de las relaciones contractuales que se forman en el grupo de los contratantes” (en Coriat, 1992: 118).

Profundizando un poco, numerosos autores pertenecientes a esta corriente de pensamiento (Castells, 2000; Nonaka, 1991), afirman que esta creación de valor vía conocimiento se encuentra asociada a una complejización del trabajo, una puesta en acción de fuerza de trabajo de superior capacidad: “En particular, la generación y la difusión del conocimiento tácito estarían asociadas con las características del capital humano de la empresa, la forma como se organiza el proceso de trabajo...” (Yoguel, 2000: 113). Según Castells (2010) y Nonaka (1991) en buena medida el conocimiento de la empresa reside en el trabajador; y esto fuerza a la organización –para potenciarse- a generarle un sistema de incentivos propicio para que lo comparta internamente (incentivos que resultan en un beneficio para el empleado).

Ahora bien, es cosa conocida que la cuasi renta no logra la perennidad de la que sí gozan las rentas propiamente dichas, que tienen su base en la imposibilidad de reproducir a voluntad elementos de la naturaleza, lo que los vuelve escasos (la tierra, clásicamente). ¿Cómo mantiene la empresa red sus beneficios ante esta incomodidad? Mediante diversas vías, desde medios legales hasta el desarrollo de una velocidad innovativa acelerada (Erbes *et al.*, 2006; en este punto se diferencian también las redes burocráticas de las de conocimiento); siendo un factor común a todas la lucha en contra de la *difusión* (“filtración no intencional”, Yoguel, 2007: 149) de sus prácticas. En la medida en que competidores reproduzcan su esquema productivo, los beneficios extraordinarios se evaporan en un proceso más o menos gradual.

¿Redes en el campo?

Los actores más dinámicos en el campo argentino de las últimas décadas se han estructurado mediante la asociación contractual con otras empresas (o personas físicas: dueños de campos, por caso), funcionando como organizadores de la producción agrícola pero accediendo de aquella forma a elementos como el suelo a cultivar o la maquinaria. Aún siendo originalmente propietarias de estos medios de producción, la ampliación de la superficie de trabajo la han realizado mediante la contratación a terceros (Fernández, 2010^a). De esta forma, se postula que en oposición a un modelo o paradigma anterior que está siendo así reemplazado (en el que un agente reúne todos los “factores”), la agricultura hoy se desarrolla progresivamente a partir de estos conglomerados de agentes (MAGYP, 2011; Anlló, Bisang y Campi, 2013) que conforman una “red” o trama productiva (Bisang y Sztulwark, 2007).¹¹ Ahora bien, como se ha introducido previamente, la mera contratación de factores no supone necesariamente una “empresa red”: aquel calificativo fue y es pensado para interpelar transformaciones organizacionales vinculadas a cierta concepción de la economía del conocimiento, a la interacción con una demanda “personalizada” que caracterizaría a la etapa actual del sistema económico. La decisión más sencilla sobre contratar o no maquinaria, pensada en términos marginalistas, parece corresponderse mucho más con análisis producidos durante el fordismo: los estudios de Coase (1937) y Williamson (1985) postulaban que la empresa contratará o integrará una actividad económica de acuerdo al tenor de los costos transaccionales que debe afrontar si contrata. Caso de ser despreciables,

11 Se desprendería de algunos análisis que el encuadre se daría en las que se denominaron “redes de conocimiento”: “*To this it is possible to add the subcontractors, who establish themselves as a highly profitable activity based on the control of certain non-codified knowledge and new machineries [...] the development of shared tacit and/or codified knowledge in both transgenic biology and soil biology. The combination of transgenics plus zero tillage system means that each soil and climatic area responds differently to the new conditions of retention / use of humidity and fertilizers. Faced with this challenge, system actors such as input service centres, subcontractors, land-owners and biocide suppliers generate spaces for communication where experience can be exchanged and specific soil and crop handling practices can be generated*” (Bisang, 2003: 19). Debe notarse que el propio Gustavo Grobocopatel define de esta forma a su grupo: “En 1989 descubrimos la segunda piedra fundacional de Los Grobo. Queríamos arrendar 10.000 ha pero no teníamos las maquinarias ni la gente para operar toda esa tierra. Entonces los contratamos también. Desde aquel día, Los Grobo es una red, una red basada en el conocimiento” (entrevista realizada por Ederer, 2013: 8).

menor incentivo para invertir *ella*.¹² De hecho, está documentado esto tenía en mente al organizar su empresa el propio Gustavo Grobocopatel (Bell *et al.*, 2010). En el agro argentino parecen concurrir, como se ilustrará en breve, las causales para inferir que la contratación de maquinaria resulta muy favorable. En lo que toca al terrateniente el asunto me resulta aún más problemático. Si bien no es tampoco nada novedoso el fenómeno de la contratación de maquinaria (la cosecha y la trilla tienen una larga historia de tercerización,¹³ y explicaban una parte nada menor del esfuerzo total que requiere la agricultura), el trabajar sobre superficie alquilada está notablemente más presente en la historia rural del país y su memoria colectiva. El Plan Estratégico Agroalimentario pareciera adolecer de una severa amnesia: presenta como característico del siglo XX al “productor rural que concentraba en sí mismo la propiedad de la tierra y las maquinarias, poseía el capital necesario para enfrentar las campañas de siembra (o bien asumía la deuda) y era el responsable de la gestión agrícola y empresarial de su producción” (MAGYP, 2011: 43). Inconcebiblemente soslaya la forma de la organización de la agricultura vigente durante la primera mitad de la centuria, en la que se registraron severos conflictos entre la masa de arrendatarios y los propietarios territoriales (Volkind, 2015). Léase entonces que esta “función de producción de propiedad compartida” viene de lejos, y por cierto que no se ha establecido con el propósito de responder ante una demanda fluctuante o personalizada (recordemos que la expresión “a granel” viene de “grano”). Por otra parte, la propia inclusión del terrateniente como parte de la producción resulta en mi opinión muy objetable, dado el papel *pasivo* de este agente económico. Al devenir “ausentista”, mero rentista, el terrateniente no está realmente cambiando su rol, sino sólo revelándolo, explicitándolo. No ocupa ahora un lugar distinto en la producción (cosa

12 En este punto sí es ineludible realizar una crítica directa a las argumentaciones de Manuel Castells, quizá el teórico de la “empresa red” globalmente más influyente. Este autor polemiza con Williamson en el sentido de afirmar que su interpretación está reñida con el desarrollo histórico (y que por ende, las propias concepciones sobre el devenir de la firma son más ajustadas), dado que “el aumento de los costos de transacción, debido a la complejidad tecnológica añadida, no da como resultado su internalización, sino su exteriorización y la distribución de los costos por la red” (Castells, 2000: 262-263). Pareciera no comprenderse el concepto de costos de transacción: los mismos justamente han caído de forma importante con los enormes avances en las comunicaciones y de capacidad de procesamiento de información.

13 Relataba Juan B. Justo (1915) -citado en el trabajo de Baumeister (1980: 13)-: “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’”.

imposible pues no tiene ninguno): sólo pierde el camuflaje que le otorga la contabilidad unificada que caracteriza a una empresa que es a su vez dueña del campo. Antes y después es un mero receptor residual de la sobreganancia obtenida por disponer de un activo natural irreproducible y escaso,¹⁴ y *en este carácter* resulta indiferente a la organización empresarial que muta a su alrededor.

Por otra parte, también resulta entiendo forzada una lectura que comprenda las rentabilidades del “pool de siembra” sobre la base de un proceso óptimo de gestión y defensa del conocimiento, materializado en tecnologías y métodos de producción superiores. Un fenómeno característico y muy destacable de esta etapa de desarrollo agrícola es que la “temida” *difusión* de las innovaciones ha sido y es casi total, dándose a un ritmo trepidante. En escasísimas campañas los adelantos tecnológicos son adoptados por la gran mayoría de las explotaciones que persisten en la competencia por el uso del suelo, inclusive las pequeñas –como se desprende del trabajo de Tsakoumakos *et al.* (2009).

En pocos años las participaciones relativas de las innovaciones pasan de valores insignificantes a explicar casi la totalidad de la manera de producir. La tabla 1 expone este desarrollo, considerando el caso de la siembra directa, la semilla genéticamente modificada, los fitosanitarios y una innovación más reciente, el GPS en los monitores de rendimiento. La semilla transgénica de soja pasó de cero en 1996 a tener una cobertura del 99% del área sembrada en 6 años; el volumen consumido de fertilizantes y fitosanitarios se multiplicó por 7 durante estas décadas; los monitores de rendimiento en las cosechadoras pasan también de la nada a mediados de la década pasada a ser cosas normales en el presente, como el uso del silobolsa. En 10 campañas (1997-2007) se pasó de 2,8 millones de hectáreas implantadas vía siembra directa a 22 millones, ritmo que habilita genuinamente la pregunta sobre si acaso las máquinas mediante las que se realiza esa faena hubieran físicamente podido ser construidas de forma más veloz.

14 Rol que, como no puede ser de otra manera, es vigilado por el agente activo (capital grande del agro): “cuando arriendan un campo, le hacen análisis de suelo y lo miden con un GPS para descontar todas las hectáreas improductivas como caminos, montes, poblaciones, bajos, lagunas, y al propietario le pagan sobre el total de tierras aptas para la siembra”. Intaschi (2010: 100).

Tabla 1.

Difusión de innovaciones en la producción agrícola argentina. 1990-2010.

Año	Siembra Directa (000 ha)	Semilla soja OGM (% de la siembra)	Fertilizantes (000 tn)	Fitosanitarios (000 tn)	Monitores GPS (unidades)
1990	92	-	s/d	s/d	-
1991	300	-	s/d	s/d	-
1992	499	-	440	46	-
1993	949	-	540	50	-
1994	1.779	-	800	59	-
1995	2.387	-	1.200	73	-
1996	2.884	6	1.650	100	-
1997	3.828	24	1.450	124	-
1998	5.467	57	1.500	132	-
1999	7.070	76	1.550	128	-
2000	8.960	84	1.750	147	270
2001	11.381	94	1.805	142	400
2002	14.789	99	1.600	151	420
2003	16.173	91	2.148	200	600
2004	18.100	98	2.571	230	900
2005	19.293	99	2.525	236	1.300
2006	19.283	98	3.104	252	2.200
2007	21.926	s/d	3.715	254	3.300
2008	23.777	s/d	2.550	225	4.200
2009	23.174	s/d	2.605	261	s/d
2010	24.866	s/d	3.368	313	s/d

Fuente: Fernández (2013), basado en datos de AAPRESID, CASAFE, SIIA, INTA Manfredi y Bisang (2008)

La velocidad que toma el proceso de cambio tecnológico no deja realmente mucho lugar para el aprovechamiento de cuasi rentas por esta vía, sin perder de vista que la innovación tiene origen fuera de la producción primaria (empresas biotecnológicas, la industria química, infor-

mática), siendo quizá más atendible un planteo en el que existe una red cuyo verdadero núcleo se corresponde con aquel tipo de firmas.¹⁵

Ante semejante homogeneización –y velocidad de homogeneización- la posibilidad de obtener cuasi rentas por innovación en el proceso de trabajo resulta imposible; con lo que debe reconocerse que es la ventaja de la escala económica la verdadera fuente de beneficios extraordinarios de la empresa concentradora.

Y siendo así resulta lo esperable y verificado que el reparto de beneficios se dé de forma muy concentrada a favor del organizador de la "red". En ocasiones se postula que en el campo opera una maximización conjunta propia de trama productiva tomando como argumento el sistema mediante el cual mayoritariamente se pactan los contratos, que es el de cláusulas porcentuales sobre la producción: el terrateniente cobra un tanto por ciento, la empresa contratista de cosecha también factura de acuerdo a una participación sobre lo recolectado, a la que a su vez se encadena porcentualmente el salario del operario maquinista; con lo que todos aparecen interesados en la generación de volúmenes productivos superiores. Sin embargo, esto no es así: el pago a destajo –también un fenómeno ampliamente difundido un siglo atrás- históricamente cumplió un rol acaso opuesto al que prevería el toyotismo. En lugar de aportar flexibilidad a la hora de enfrentar la demanda, resultó siempre una manera de disminuir riesgos de oferta, producto de la imprevisibilidad aportada por la naturaleza. Y estas alcuotas en realidad tienen un importante componente de ficción: de acuerdo a las previsiones que se realizan cada campaña sobre una abundante (o disminuida) cosecha, o sobre altos (o bajos) precios esperados de venta del grano, el porcentaje que cobran los contratistas baja (o sube), generándose así un monto dinerario que refleja casi directamente lo que constituyen los costos de la empresa prestadora de servicios (Villulla y Chen, 2015). Y por lo demás, numerosos estudios de campo encuentran que las empresas contratistas tienen una rentabilidad mínima, la que corresponde al pequeño capital, que se valoriza siempre a una tasa que queda a medio camino de la rentabilidad de la empresa monopólica y la tasa de interés pasiva. Si acaso no enfrentan (producto de la sobreoferta que se verifica pese al crecimiento del área sembrada) coyunturas críticas, de rentabilidad negativa o de deficiente amortización de sus equipos ("el aumento en la oferta de servicios que empodera al demandante" –Muzlera, 2014: 256). Señalaba Ordóñez (2001) que por allí pasaba la "clave de éxito de la agricultura":

¹⁵ Esta perspectiva no está ausente en Bisang y Gutman (2005).

“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”.

En la cita Ordóñez utiliza el aglutinante “la agricultura” (“el campo” es la fórmula más asiduamente empleada en los últimos años en la arena política), pero de su lectura se sigue que el contratismo es en realidad la clave del éxito... *ajeno*. Como se ha dicho son abundantes los trabajos de campo que concluyen en que la relación del contratista con la gran empresa es de una categórica subordinación en la que la parte débil obtiene una rentabilidad muy modesta (Muzlera, 2014 y 2016; Intaschi, 2010).¹⁶

Otro autor destacado en el análisis de las relaciones entre contratista y las empresas núcleo es Benjamín Coriat (1992). En su trabajo sobre la forma de organización de la empresa japonesa dejó bien en claro que no hace a una red dinámica la mera existencia de empresas subordinadas, sino que este tipo de disposición puede responder a maximizaciones más pedestres.

“En Japón, como en otras partes, es frecuente que las grandes empresas se esfuercen por reducir sus inversiones en capital fijo, subcontratando algunas actividades con pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se esfuercen por sacar partido de la diferencia del nivel de salarios entre ellas y las pequeñas empresas, para reducir el costo de sus abastecimientos en unidades elementales y componentes de todo tipo. Finalmente, no es raro que se esfuercen por utilizar a sus subcontratistas como ‘amortizadores’, intentando hacer recaer en ellos las consecuencias de las fluctuaciones coyunturales” (p. 100).

Vale decir, este estudioso que ponderaba el concepto de “renta de la relación” encontraba en el Japón en el que desarrollaba sus investigaciones también la usual y contradictoria asociación entre el capital grande y el pequeño: las situaciones que plantea –delegar la compra de capital fijo en otros cuando es posible haciéndolos cargar coyunturalmente con desproporcionados costos de amortización- remiten sencilla-

¹⁶ “[El contratista] sabe que se puede discutir hasta cierto límite “¡mirá, no te gusta! hay ¡20! atrás tuyo esperando” (Intaschi, 2010: 120).

mente al hecho de que el capital más centralizado logra valorizarse a una tasa de ganancia superior.

Y esto cuando estas relaciones no son directamente un mecanismo de lucha contra sus obreros –las empresas subcontratistas cumplirían el simple rol de ocupar los trabajadores que la empresa núcleo necesita pero a los que no desea ofrecer los mismos regímenes de empleo que a los que tiene trabajando en los puntos clave del proceso productivo, que mantiene bajo su contratación directa.

Profundizando sobre esta asimetría interempresaria, se encuentra que Coriat señala que dentro de las redes más desproporcionadas y jerárquicas, la categoría *design supplied* deja a las contratistas “en una posición claramente subordinada”, “confinadas a un simple papel de ejecutantes” (p. 106). Estas tienen aquí “un poder de negociación bastante débil, que se traduce también en márgenes y ganancias muy poco elevadas” (p. 107). Sobre esto último, es particularmente interesante el análisis que presenta sobre la posibilidad de que las contratistas tengan balances más desahogados: “Si gracias a perfeccionamientos de su cosecha el proveedor logra disminuir sus costos de producción o mejorar la calidad de la unidad, por regla general el otorgante acepta que el subcontratista disponga de un margen de ganancia mayor, al menos durante cierto tiempo [...], para mantener en los subcontratistas una tensión y un espíritu innovador del que finalmente el otorgante a su vez sacará provecho” (p. 107). Esto lo destaco porque empalma en mi opinión contradictoriamente con la lectura que hacen Lódola y Brigo (2013), quienes en su caracterización de los contratistas los ubican como actores claramente subordinados (¿de qué otra forma leer el “sin poseer tierras ni involucrarse mayormente en el proceso de toma de decisión acerca de qué, dónde y cómo producir” con el que los presentan? –p. 203) pero ocupando a su vez el rol clave de ser los “vehículos de la tecnología”. Rol que ocupan por la fuerza de la competencia y la subordinación a los organizadores de la producción... y dentro de estos, forzosamente a los grandes capitales agrarios que son quienes les ofrecen las superficies mayores (en la lectura de estos autores, lo más importante a la hora de generar ingresos es acaparar de forma veloz la mayor cantidad de superficie de trabajo en el menor tiempo posible –dado el condicionante que impone del momento óptimo de cosecha).

“Pero además de la rotación del capital, la base de su rentabilidad está en la productividad del mismo, por lo tanto el estar al día con los cambios tecnológicos se vuelve imprescindible para el crecimiento de sus ingresos; o en otras palabras, dejar de incorporar capital [...] implicaría menores posibilidades de reducción

del riesgo climático puesto que disminuyen las chances de migrar a nuevos campos en forma más rápida. (p. 236).

Claro que una vez capitalizada de esta forma la empresa,¹⁷ ello repercute sobre toda su clientela, independientemente de cuestiones como el tamaño o el régimen de propiedad del suelo explotado por las EAP que contratan. Y a nivel macro, sobre el sector. No la red: el sector, vuélvase a considerar la pujanza del proceso de difusión. Es que ocurre, como se desprende de los estudios citados -con la visión de Ordóñez a la cabeza- que no nos encontramos aquí con *subcontratistas*¹⁸ diseñados o adaptados a las empresas núcleos de redes, como hemos dicho prevee el paradigma de la empresa red, sino con proveedores de mercados competitivos. Y si bien hay empresas de servicios que crecen en una estrategia que es la de proveer a una cartera de clientes mínima o incluso a una única megaempresa (Muzlera, 2014); lo cierto es que de ninguna forma puede entenderse que tales firmas desarrollen activos específicos, o un conocimiento específico, que la condicionen a continuar esa relación de largo plazo en la que se desarrollan. El *pool* les ofrece una mayor superficie de trabajo que a ellas les posibilita una correcta amortización de los equipos, y ya. Si la gran empresa se retira -y se registran campañas en las que esto se convierte en una tendencia dominante- la maquinaria de sus contratistas no está conformada en función exclusiva de los designios de aquella (o sólo en una porción insignificante), y

17 Es elocuente sobre la forma en la que se desarrolla la incorporación tecnológica de este tipo de empresas el testimonio de un contratista de cosecha de larga trayectoria (y no poco capital de trabajo) que recoge Muzlera (2014: 257): “Los clientes cada vez te exigen más. Algunos piden lo que no tiene lógica. Antes podías hablar con el dueño del campo, pero ahora las estancias tienen un encargado que cumple órdenes de uno que está en Buenos Aires y vos sos el jamón del sandwich. Durante más de 25 años le trillaba a dos estancias por el sur 4.000 o 5.000 ha en total, era un laburo fijo. Ahora te exigen máquinas nuevas para darte el trabajo y encima cuando vas y te meten 4 o 5 contratistas para terminar lo antes posible. Así no amortizás nunca los equipos”.

18 Quizá, en alguna pequeña medida, colabore en el oscurecimiento del análisis una inoportuna ambigüedad semántica. La teoría de la empresa red pivotea en cuanto a estos temas sobre la “empresa contratista” o “subcontratista”, recordamos en oposición a la categoría “proveedor”. Y da la casualidad que a las PyMEs que prestan los servicios de labores agrícolas se las denomina comúnmente “contratistas”. Pero aquí la palabra no alude a las determinaciones que se ponen en juego en la teoría de la empresa red, sino a la mera figura jurídica mediante la cual acuerdan las partes. La polisemia de este vocablo en el habla sectorial (y de los estudios sectoriales) no es nueva: en su momento se utilizaba para mentar a la empresa que alquila campos para organizar la producción (Llovet, 1991).

resulta perfectamente apta para satisfacer las demandas de los organizadores de la producción que la sustituyen.

Por otra parte, finalmente se destaca que tampoco resulta verificado aquí el hecho de que el trabajo adquiera cualificaciones especiales, y menos que estas generen una estructura de incentivos al flujo del conocimiento que permita que los empleados puedan apropiarse de una mayor cuota de valor. Los estudios de Juan Manuel Villulla son tristemente contundentes en lo que hace a las condiciones de vida y trabajo de este sector de la clase obrera argentina. Y en particular destaca el hecho de que -como, francamente, es la tendencia histórica para todas las ramas productivas- el avance tecnológico no complejiza el trabajo ni eleva las aptitudes de los trabajadores más allá de la esperable adaptación, sino que lo simplifica, “reservándoles una función de programación y supervisión más pasiva que antaño”. La tecnología expropia el “saber hacer” del trabajador manual, limitando rotundamente sus posibilidades de hacer valer tales conocimientos en la disputa por los excedentes producidos; a la vez, posibilita el atender una mayor cantidad de labores. Si se han formado sistemas de incentivos para retener al trabajador en la empresa (ver Muzlera, 2012), los mismos resultan completamente elementales (por caso, mantenerle el empleo con sueldo mínimo en los períodos sin actividad por el ciclo natural de la producción granífera), y están asociados a lo agobiantes que resultan las tareas, que vuelven cada vez más tentadoras las ocupaciones en la ciudad para los involucrados en ellas, generando cierta escasez de mano de obra (Villulla, 2015: 240-241).

Si no es entonces la sinergia propia de la empresa red la generadora de beneficios para la firma que organiza la producción, ¿qué ventajas sí obtiene de la tercerización de labores el capital agrario grande? A continuación se plantea un ejercicio sobre este punto.

Un ejercicio considerando los principales cultivos

Las ventajas que la gran firma deriva de este tipo de organización empresarial se pueden estimar desde dos costados. Por una parte, se aprovecha la posibilidad de no hundir capital en la compra de activos fijos, lo que ofrece la posibilidad al grupo inversor de utilizar esos fondos para ampliar la superficie de trabajo. Junto con la superficie se maximizan: a) las a veces llamadas “Economías pecuniarias de escala”; b) las posibilidades de disminuir el riesgo que deviene de factores climá-

ticos; y c) la probabilidad de evitar a su vez los sobresaltos surgidos de la evolución de los precios. Por otra parte, se puede considerar el tema desde un punto de vista financiero: el dinero que no se corporiza en maquinaria puede valorizarse, invirtiéndose en distintos instrumentos financieros.

Para reflexionar sobre estos puntos, se seguirá la metodología expuesta a continuación. En primer lugar, se procede construyendo los esquemas de costo/beneficio para una gran empresa sobre una hectárea en los dos cultivos. Los mismos –que se imputan en la tabla 2, que lleva de los ingresos totales del predio a los márgenes empresarios, campaña 2010/11- considera los componentes y fuentes que se detallan a continuación.

Por el lado de los ingresos, se toma el rinde medio pampeano de la campaña en cuestión (fuente: SIIA) corregido por un factor de mejora de rinde asociada al hecho de efectuar la cosecha en el momento óptimo –norma para los grandes capitales que se logra por un condicionamiento a los contratistas-, que se multiplica por el valor del dólar (mercado oficial, BCRA –no era este de todos modos un momento de mercado cambiario duplicado). De este valor bruto se llega a lo que sería el ingreso a precio FAS al descontarse los derechos de exportación (tasas del 35% y el 20% en aquella campaña para la soja y el maíz respectivamente) y los costos 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), el secado, sellos, y el costo del ensilado en bolsa plástica de los granos (costo de embolsado y extracción, y el del silobolsa en sí), que construimos utilizando los listados de precios de la publicación *Márgenes Agropecuarios*.

Los costos directos de la producción (*CDir*) corresponden a la siembra (sistema Siembra Directa con fertilización), cuidado de los cultivos (3 fumigaciones) y a la cosecha (*Cos*); labores todas consideradas según tarifas de contratista. Se toma para cuantificar económicamente estos procedimientos información de Villulla y Chen (2015) y de *Márgenes Agropecuarios*. *CDir* incluye asimismo los gastos en la compra de semillas, fitosanitarios y fertilizantes (urea, precios sacados de las tablas de *Márgenes Agropecuarios*, cantidades compiladas en base al consumo aparente medio por hectárea en el país de CASAFE -Fernández, 2015). Como se ha estudiado (Fernández, 2010^b; Posada y Martínez de Ibarreta, 1998) este tipo de empresas que operan a gran escala obtienen “economías pecuniarias” (Koutsoyiannis, 1985) en la compra de insumos

y en la contratación de servicios. Se computa en sintonía con aquellos trabajos e investigaciones de campo llevadas adelante desde el CIEA una rebaja del 25% en la compra de materiales y del 20% en las labores.

Para llegar a los márgenes, se considera finalmente que el excedente económico debe ser compartido por el capitalista en activo con el propietario del suelo (dado especialmente que la tendencia dominante en la ampliación de las superficies de trabajo es vía el alquiler) y con el financista. Se carga sobre [*CDir* – *Cos*] (atendiendo a que la cosecha se paga al final) una tasa imputable por “créditos a empresas de primera línea” (a un año, tasa promedio de 2010), mientras que el costo financiero por dos meses para los costos de cosecha y comercialización (tasa de abril de 2011).¹⁹ Se toma como renta (*R*) el 35% del producto en soja (valor que se traslada al maíz). 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 nacionales (revisando la legislación pertinente, disponible en *Infoleg*), se considera el “a las ganancias” en la alícuota legal (35%). El sector agrícola tiene un régimen especial en cuanto a las alícuotas de IVA, siendo que la venta de granos y la compra de insumos y la contratación de servicios están gravadas por una tasa que equivale a la mitad de la que caracteriza al régimen general: 10,5%. Por otra parte, existe un sistema de retención de IVA al momento de la venta de granos (por parte de los acopiadores) del 8%, lo que deja muy poco margen en control del productor primario. Resulta necesario aclarar que en este trabajo no se considerará el –por cierto que difundido- fenómeno de la evasión impositiva, que lógicamente incrementa los márgenes que retiene la empresa. Toda esta información se sintetiza en la tabla 2.

Sobre estos esquemas se computan los beneficios que obtiene la gran empresa de operar subcontratando por dos vías: la posibilidad de ampliar la superficie de trabajo –con lo que obtiene economías de escala y un manejo superior de los riesgos de producción y mercado.

19 Se elabora sobre información del BCRA, pero intentando remedar el hecho de que la entidad discontinuó la serie histórica que informaba las tasas pactadas por las entidades bancarias con “empresas de primera línea”. Se procede tomando la tasa de crédito prendario para las fechas en cuestión y descontándole el coeficiente histórico “tasa a empresas de primera línea/tasa prendaria”.

Tabla 2. Esquema de costos e ingresos, Soja y maíz. 2010/11.

Item de costo/beneficio	Unidad	soja	maíz
Rendimiento	Tons/Ha	2,7	5,7
Precio FOB	U\$/Ton	373	197
Derechos de exportación	U\$/Ton	131	39
Gastos de exportación	U\$/Ton	8,5	6,4
Tipo de cambio	\$/U\$S	3,9	3,9
Precio FAS	\$/Ton	910	588
Ingreso Bruto	\$/Ha	2.457	3.344
Fletes	\$/Ha	253	533
Otros costos comerciales	\$/Ha	103	188
Sistema silobolsa	\$/Ha	27	57
Subtotal gastos de comercialización	\$/Ha	383	778
Ingreso en Chacra	\$/Ha	2.074	2.566
Labranzas	\$/Ha	139	155
Semilla	\$/Ha	140	233
Fitosanitarios	\$/Ha	83	108
Fertilizantes	\$/Ha	76	239
Cosecha (<i>Cos</i>)	\$/Ha	218	274
Subtotal gastos de producción (<i>Cdir</i>)	\$/Ha	656	1.009
Gastos estructura	\$/Ha	55	55
Margen bruto	\$/Ha	1.363	1.502
Intereses	\$/Ha	75	122
Renta de la tierra (<i>R</i>)	\$/Ha	860	860
IVA ventas	\$/Ha	258	351
IVA compras	\$/Ha	161	281
Retención IVA	\$/Ha	197	268
Balance de IVA	\$/Ha	-99	-197
Ganancias	\$/Ha	352	286
Margen Neto tras impuestos	\$/Ha	840	1.024
Margen capitalista del arrendatario	\$/Ha	332	450
Ganancias del arrendatario	\$/Ha	116	157
Margen capitalista del arrendatario tras impuestos	\$/Ha	315	490

Fuente: elaboración propia en base a metodología desarrollada

Una mayor superficie de trabajo

El no hundir capital en la compra de maquinaria permite su reutilización para arrendar hectáreas adicionales. La superficie que implícitamente está aquí considerándose se computa de acuerdo a los cocientes $SupA$ y $SupB$. Los mismos surgirán de la comparación entre el valor de 10 equipos de Cosecha completos ($Cequi$) y el costo que debe afrontar la gran empresa por arrendar una hectárea. Este punto explica la diferencia entre los dos cálculos: uno incluye el pago de renta por adelantado (B) y el otro no (A). Siendo que el costo de la cosecha se postula se paga tras la campaña, se lo resta en ambos casos, resultando entonces

$$SupA_i = \frac{10 \times Cequi}{CDir_i - Cos_i} \quad SupB_i = \frac{10 \times Cequi}{CDir_i - Cos_i + R} \quad \text{con } i = \text{maíz, soja}$$

$Cequi$ se construye valorizando un equipo completo de labores; el mismo queda estipulado en la tabla 3.

Tabla 3. Tabla 3. Valores de maquinaria agrícola (pesos corrientes). 2010.

Máquina	Precio
Tractor/Tolva	308.000
Sembradora SD	165.072
Fumigadora	44.315
Cosechadora	558.993
Carro Gasolinero	9.725
Pickup	120.000
Casilla	25.674
Cequi	1.231.779

Detalle: Tractor: Valtra BH 160-168 HP (4x4). Cosechadora: New Holland TC 5070-180 CV. Sembradora: Pirobon SD Mix 5440. Gasolinero: 2000 litros.

Fuente: elaboración propia basada en Villulla y Chen (2015), Márgenes Agropecuarios.

Combinando las tablas 2 y 3, se llega a los siguientes cálculos:

$$SupA_{soja} = \frac{10 \times Cequi}{CD_{irsoja} - Cos_{soja}} = 28.136 \text{ ha} \quad SupB_{soja} = \frac{10 \times Cequi}{CD_{irsoja} - Cos_{soja} + R} = 9.491 \text{ ha}$$

$$SupA_{maiz} = \frac{10 \times Cequi}{CD_{irmaiz} - Cos_{maiz}} = 16.753 \text{ ha} \quad SupB_{maiz} = \frac{10 \times Cequi}{CD_{irmaiz} - Cos_{maiz} + R} = 7.721 \text{ ha}$$

En soja, el reverso de no inmovilizar un capital equivalente a los 10 equipos de trabajo con los que podría laborar permite sembrar sobre más de 28.00 hectáreas si la renta se paga al final de la campaña, 9.500 si se paga con antelación. En maíz, por los mayores costos, estos guarismos se reducen a 16.800 y 7.700 respectivamente. Como una digresión, nótese que en la medida en que la agricultura se maneja de esta forma este fenómeno contrarresta el hecho de que el maíz pueda tener un margen mayor (la tasa de retorno es más pequeña). De cualquier manera, el punto queda claro: son miles de hectáreas adicionales que refuerzan los beneficios de operar a gran escala (Koutsoyiannis, 1985) que obtiene la empresa, con lo que facilita el proceso de desplazamiento de la pequeña producción. El espacio físico es un limitante en la agricultura: mientras que en cualquier esfera productiva un *challenger* puede levantar su tienda y competir para derrotar a los demás en el mercado, aquí es necesario que los expulse *antes* de instalarse efectivamente. Estudios llevados adelante en el CIEA –que resultaron concordar con otros, como el de Posada y Martínez de Ibarreta (1998)- concluyeron que el “pool” logra aprovisionarse de insumos un 25% más barato y contratar labores un 20% por debajo que la tarifa que se le presenta al titular de una EAP de dimensiones más modestas.

Por otra parte, la ampliación del área de trabajo posibilita una gestión superior de los clásicos riesgos agropecuarios: el productivo – atento a lo relativamente incontrolable e impredecible de los rindes (por causas climáticas, entre otras)- y el de mercado (alta volatilidad en los precios mundiales). De Fernández (2010^b) extraemos el siguiente análisis:

En cuanto a la minimización de riesgos de mercado, se consideró el mix (ponderando según superficie de siembra declarada) de granos elegidos por cuatro Fideicomisos Financieros (FF) estudiados en Fernández (2010^b). Si bien todos ellos tuvieron como principal cultivo a la soja, esa oleaginosa sólo explica alrededor del 50% de sus planes de inversión. Implantaban también maíz, trigo, girasol y algo de cebada.

La tabla 4 computa la varianza y el desvío estándar de la serie del precio de la soja y las de los precios de los respectivos combinados. Se toman los precios FOB argentinos en dólares (disponibles en SAGPyA) y se descuentan de los mismos los derechos de exportación. Las series sobre las que se calculan los desvíos estándar son las mensuales de enero de 1993 a febrero de 2008 (182 observaciones).

Tabla 4. Medidas de variabilidad de precios de los cultivos principales y de los precios amalgamados de cada Fideicomiso Financiero.

Precio	Varianza	Desvío Estándar
SOJA	2.002	44,7
F.F. FAID 2011	1.365	36,9
F.F. FIDEAGRO 2009	1.034	32,2
F.F. GROBO I	1.273	35,7
F.F. GROBO 2	1.364	36,9

Fuente: Fernández (2010b). Datos de SAGPyA y documentos de la Comisión Nacional de Valores.

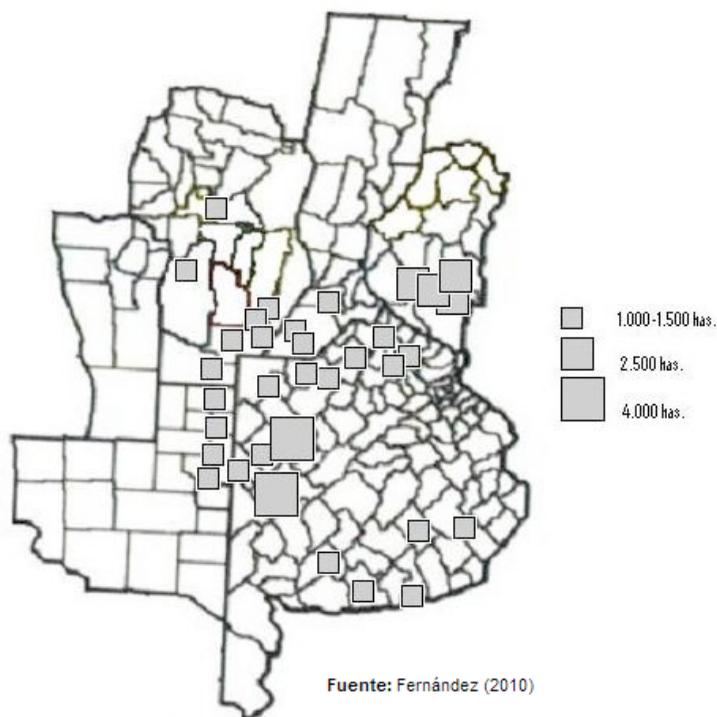
“Como se puede apreciar en la disminución de los indicadores de dispersión de las series consideradas, la diversificación productiva tiene el efecto de reducir el riesgo de precios que supone arriesgar toda la inversión a una única variable” (p. 13), sin que por ello estos FF dejen de tener su principal negocio en la soja.

“El pool diversifica el riesgo climático al sembrar en lotes ubicados en los rincones más diversos de la región pampeana. El gráfico 1 nos ilustra la cobertura que logra el Fideicomiso Financiero FAID 2011,²⁰ seleccionado a este fin por tener en su plan de inversión más desglosadas las cabeceras de partidos donde arrienda campos.” (p. 13)²¹

20 Nota metodológica: la fuente no detalla cuantas hectáreas corresponden a cada partido exactamente, agrupa por zonas, nombra las cabeceras de cada zona y explicita la cantidad de hectáreas por cada agrupamiento. Lo que hemos hecho es dividir el total zonal de hectáreas por la cantidad de cabeceras y asignar valores promedio.

21 “Crop insurance was expensive. El Tejar relied instead on the wide geographical spread of its operations to protect against disease, hail and drought”. Goldberg (2004: 5).

Gráfico 1. Distribución del área sembrada del FF. FAID 2011



Fuente: Fernández (2010)

Especulación financiera

Visto el mismo cuadro desde otra perspectiva, una empresa que efectivamente tiene los fondos para operar en la superficie que va a trabajar *con* equipos propios, ¿qué ventaja financiera encuentra en tercerizar las labores? Si consideramos una media de 3.500 hectáreas de trabajo por equipo, los costos de labores para el radio de trabajo de 10 equipos (35.000 ha) sumarían –de acuerdo a la tabla 2- 12,5 millones de pesos en soja y \$15 millones en maíz. De este monto (estamos considerando el desglose que hace la publicación *Márgenes Agropecuarios*) los gastos que deben afrontarse independientemente de que se contrate o no –correspondientes al pago del personal, combustibles, etc.- se pueden computar en el 73% en las labores de siembra y cuidados y del 71%

en cosecha, correspondiendo el resto a las sumas que se asignan a pagar una correcta amortización del equipo y a las ganancias del empresario que realice esas tareas. Con estos coeficientes, la empresa que opere con maquinaria propia podría retener por estos últimos rubros una suma de 101 pesos por hectárea en soja y 122 en maíz en la campaña 2010/11 (lo que totaliza 3,5 y 4,3 millones de pesos respectivamente). Pero esto es la contracara de “hundir” en maquinaria 12,3 millones de pesos (10x*Cequi*). La diferencia (8,9 millones de pesos en soja; \$8 millones en maíz) es lo que está en condiciones de colocarse financieramente durante el transcurso de la campaña agrícola, mediante diferentes instrumentos. Aquí se considerarán 3 caminos: el plazo fijo, las LEBACs en pesos y el BODEN15 (bono dolarizado de mayor emisión por parte de la Argentina en la campaña considerada). Los resultados, medidos en pesos y en dólares, se computan en la tabla 5.

Tabla 5. Valorización a interés del dinero no invertido en maquinaria (en pesos y en dólares). 2010/11

Cultivo	Activo	\$			U\$S		
		Monto	Tasa	Intereses	Monto Inicial	Monto final	Tasa
Soja	Plazo Fijo	8.779.287	9,4%	821.741	2.217.552	2.263.860	2,1%
	LEBACs	8.779.287	13,1%	1.150.087	2.217.552	2.341.281	5,6%
	Boden	8.779.287	15%	1.333.059	2.217.552	2.384.425	7,5%
Maíz	Plazo Fijo	8.054.778	9,4%	753.927	2.034.549	2.077.035	2,1%
	LEBACs	8.054.778	13,1%	1.055.176	2.034.549	2.148.068	5,6%
	Boden	8.054.778	15%	1.223.049	2.034.549	2.187.651	7,5%

Fuente: elaboración propia en base a BCRA y tablas 2 y 3

Las colocaciones mencionadas aportan algunos cientos de miles de pesos adicionales a los beneficios de la empresa, sin por ello resultar particularmente impresionantes en relación a la envergadura de la misma. Sin embargo, debe destacarse que se obtienen en una economía global aún bajo los efectos de tasas de interés cercanas a cero en sus principales plazas financieras. Quizá una ventaja mayor a los intereses en sí que aquí hemos computado sea la extrema flexibilidad que permite el planteo líquido, que le permite aprovechar no necesariamente estas oportunidades normales de inversión sino negocios puntuales en que acaso obtenga mayores ventajas. De todos modos, la lectura conjunta de todos los resultados de la campaña analizada apunta como mayor

determinante del no hundimiento de costos a la estrategia productiva de la empresa de liberar fondos para ampliar la superficie de trabajo.

Sintetizando

El concepto de empresa red, con sus “solidaridades” internas y la codependencia de las firmas que se integran por esta vía, ha sido pensado para situaciones en las que existe una demanda muy fluctuante, que exige personalizaciones, cambios de diseño, producciones “no en masa”. Su asimilación a la producción primaria pampeana aparece secundarizando ese *leitmotiv* de la bibliografía sobre el tema, y tiende a borrar las asimetrías que se verifican entre los grandes organizadores de la producción y los contratistas de servicios; asimetrías que se expresan en el reparto de los excedentes al punto tal que desde diversos estudios se señala a estos últimos como usufructuando rentabilidades sencillas de pequeño capital, siendo variable de ajuste ante cambios desfavorables en los precios. Empresas pequeñas que concurren en lo fundamental en un mercado saturado y ultra competitivo, en el que no parece apropiado el cambio de categoría analítica de “proveedor” a “subcontratista”. Y que no habilita realmente a pensar en los sofisticados esquemas de maximización conjunta o solidaridades interempresarias que caracterizan a las redes virtuosas.²² Los sistemas de destajo y pagos a porcentaje (históricas instituciones en el campo, y no producto de ninguna transformación reciente) surgen y se desarrollan siguiendo una lógica diferente, vinculada a la natural variabilidad productiva de estas actividades. Los partidarios de una lectura en clave marginalista de la cuestión harían, entendemos, mejor en profundizar en una interpretación *à la* Coase (1937) de la misma.

Tampoco parece esta caracterización dar *cabal* cuenta del vertiginoso proceso de *difusión* de los cambios productivos. Con indicadores de homogeneización tecnológica que pasan del 0 al 95% del universo en escasas campañas, ¿cómo cuadrar aquí la posibilidad de usufructuar las cuasi rentas que proceden de la apropiabilidad de la innovación tec-

²² Acaso podría pensarse en asimilar la organización con las denominadas “redes burocráticas”, en las que “el tipo de gestión del conocimiento es jerárquico ya que la mayor parte del proceso de aprendizaje está dominado por el núcleo y el resto de las empresas cuentan con escasos grados de libertad” (Erbes *et al.*; 2006: 14). Por cierto que estos autores (p. 17) señalan a las economías de escala como una de las fuentes de rentabilidad de este tipo de tramas.

nológica? La postulación de la visión red, convenimos con Bernhold y Palmisano (2016), parece funcionar como un discurso legitimante de las relaciones de poder económico tanto dentro del sector agropecuario (en el sentido de que las difumina junto con sus conflictividades, tendiendo a ocultar los beneficiarios particulares de estos cúmulos contractuales) como hacia fuera de él.

Como reverso a este planteo, el autor propone como aspecto central en la explicación de la obtención de sobreganancias y del rápido crecimiento de la gran empresa agraria a la consecución de economías de escala y la minimización de riesgos (de producción y de mercado), ambos determinantes emergentes de una mayor superficie de trabajo. Y que la organización *líquida* de este tipo de empresas (con ciertos límites: el caso normal no parece involucrar la venta de los campos propios en pos de ampliar el capital de trabajo, pues es el del propietario de campos que se expande vía arriendo de tierras adicionales), recurriendo al contratismo de servicios para evitar hundir inversiones en maquinaria resulta un auxiliar de este objetivo; relacionado sólo muy tangencialmente con los procesos de construcción y gestión del conocimiento postulados por el paradigma de la empresa red. Y esto sin considerar otro aspecto aún más esencial, que es el que interpreta a la organización industrial que se basa en la proliferación de la subcontratación como una respuesta sistémica a la conflictividad laboral y a los límites a la explotación de la fuerza de trabajo que esta supone. En este trabajo se han estimado las superficies que pueden operarse al optar por esta vía, así como las ganancias extra obtenibles por colocaciones financieras que permite la modalidad.

Para terminar, se señala que el proceso de acumulación que describimos en los párrafos precedentes resulta fuertemente influido por condicionantes que impone la política económica y/o tecnológica estatal, tanto la que hace específicamente al sector (impuestos específicos, transferencia de tecnología, etc) como la que estipula los lineamientos macroeconómicos en los que se enmarca la actividad (el manejo cambiario, por caso). Siendo esto así, la conceptualización que se haga el Estado del funcionamiento de la actividad resulta crucial; y en el que quizá sea el documento de diagnóstico y propuesta de acción estatal sobre el sector más relevante de los últimos 20 años (me refiero al *Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial*) se suscribe sin mayor problematización esta visión de la empresa red agraria. Estas páginas se propusieron aportar algunas discusiones y cómputos sobre las nuevas formas organizacionales, en la idea de colaborar con lo que sería

un diagnóstico bien distinto –puntualmente, el autor percibe como un nudo central de lo que vendría a ser la cuestión agraria del presente el proceso de concentración económica y desplazamiento de la producción de tipo chacarero (Fernández, 2013)- y junto con éste la idea de pensar políticas alternativas.

Bibliografía

- Anlló, G., Bisang, R. y Campi, M. (2013). “El modelo de organización de la producción agrícola: la integración vertical a la agricultura en red”. En Anlló G., Bisang, R. y Campi, M. (Coords.). Claves para repensar el agro argentino. Buenos Aires, Eudeba.
- Albornoz, Facundo y Yoguel, Gabriel (2004). “Competitiveness and Production Networks – A Conceptual Development Applied to the Argentine Automotive Sector”. *Industrial and Corporate Change*, 13 (4).
- Aoki, Masahiko (1990). “Toward an economic model of the Japanese firm”. *Journal of Economic Literature*, 1 (28).
- Artiles, Antonio (1994). “La empresa-red: un modelo de división del trabajo entre empresas”. *Papers*, 44.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2007). “Prueba a nombrar de memoria cinco empresas que estén explotando campos argentinos: propiedad y renta terrateniente a comienzos del siglo XXI”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 26/27.
- Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008). *La rebelión del campo*. Buenos Aires, Sudamericana.
- Basualdo, Eduardo (2008). “El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina”. *Cuadernos del CENDES*, 68.
- Baumeister, Eduardo (1980). “Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina”. CEIL, Documento de Trabajo, 10.
- Bell, D.; Scott, C. y Herrero, G. (2010). *Los Grobo: ¿El futuro de la agricultura?* Boston, MA, Harvard Business School Publishing.
- Bernhold, Christin y Palmisano, Tomás (2016). “Las relaciones interempresariales en las redes productivas del agro pampeano. Un caso de estudio.” En: Congreso PREALASRU. Santiago del Estero, ALASRU-UNSE.

- Bisang, Roberto (2003). “Difussion process in networks: The case of transgenic soybean in Argentina”. En: Conferência internacional sobre sistemas de inovação e estratégias de desenvolvimento para o terceiro milenio. Río de Janeiro, Globelics.
- Bisang, Roberto y Gutman, Graciela (2005). “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 87.
- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (2006). “Las redes de producción en el agro argentino”. En: XIV Congreso Anual de AAPRESID. Rosario, AAPRESID.
- Bisang, Roberto y Sztulwark, Sebastián (2007). “Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina”. En Novick, Marta y Palomino Héctor (coords.). *Estructura productiva y empleo*. MTESS, Buenos Aires.
- Castells, Manuel. “La empresa red”. 1997, 20 de mayo. El País [Madrid].
- Castells, Manuel (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Volumen I: la sociedad red. Madrid, Alianza Editorial.
- Castells, Manuel (2010). “Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa”. Recuperado de aquevedo.wordpress.com
- Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm”. *Economica*, 4.
- Cohen, Stephen y Zysman, John (1987). *Manufacturing Matters: The Myth of Postindustrial Economy*. Nueva York, Basic Books.
- Coriat, Benjamin (1992). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- Ederer, Peer (2013). “Los Grobo. Creando valor en los Agronegocios del futuro”. Estudio de caso de la EFASEMINAR – Wageningen University.
- Erbes, Analia, Robert, Veronica, Yoguel, Gabriel, Borello, Jose y Lebedinsky, Viviana (2006). “Regímenes tecnológico, de conocimiento y competencia en diferentes formas organizacionales: la dinámica entre difusión y apropiación”. *Desarrollo Económico*, 46 (181).
- Fernández, Diego (2010^a). “Los cambios en el régimen de tenencia de la tierra en la región pampeana”. En Villulla, Juan Manuel y Fernández, Diego (comps.). *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agropecuario pampeano*. Buenos Aires, FCE-UBA.
- Fernández, Diego (2010^b). “Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros”. *Mundo Agrario*, 11 (21).

- Fernández, Diego (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". *Revista Economía Agraria*, 18. Santiago, Chile: Asociación de Economistas Agrarios A.G.
- Fernández, Diego (2016^a). "Notas sobre la forma de la organización del capital de la agricultura a gran escala". En: III Congreso de Ciencias Sociales Agrarias. Montevideo, Departamento de Ciencias Sociales / Facultad de Agronomía / Universidad de la República.
- Fernández, Diego (2016^b). "Las grandes empresas productoras de granos: ¿conforman 'redes productivas'?". En: Congreso PREALASRU. Santiago del Estero, ALASRU-UNSE.
- Friedman, David (1988). *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*. Ithaca (NY), Cornell University Press.
- Goldberg, Ray (2004). "The global farmer and the future of soybean production". Harvard Business School case, código 9-904-402.
- Green, Raul y Rocha Dos Santos, Roseli (1992). "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario". *Desarrollo Económico*, 32 (126).
- Hernández, Valeria (2009). "La ruralidad globalizada y el paradigma de los Agronegocios en las pampas gringas". En Gras, Carla y Hernández, Valeria (coords.) *La argentina rural: de la agricultura familiar a los Agronegocios*. Buenos Aires, Biblos.
- Intaschi, Daniel. *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 – Universidad Nacional de La Plata, 2010.
- Justo, Juan Bautista (1915). *El programa socialista del campo*. Buenos Aires, Cooperativa Tipográfica.
- Katz, Claudio (1998). "El Enredo de las Redes. Un Análisis Crítico de M. Castells". *Revista Voces y Culturas*, 14.
- Koutsoyiannis, Anne (1985). *Microeconomía moderna*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Llovet, Ignacio (1991). "Contratismo y agricultura". En Barsky, Osvaldo (ed.). *El desarrollo agropecuario pampeano*. Buenos Aires, INDEC-INTA-IICA.

- Madden, J. Patrick (1967). *Economies of Size in Farming. Theory, Analytical Procedures, and a Review of Selected Studies*. Agricultural Economic Report, USDA.
- MAGYP (2011). *Argentina Líder Agroalimentario. Plan estratégico Agroalimentario y Agroindustrial, Participativo y Federal*. Buenos Aires, MAGYP.
- Martínez Dougnac, Gabriela (2013) (Coord.). *De especie exótica a monocultivo. Estudios sobre la expansión de la soja en Argentina*. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Muzlera, José (2012). "¿Saber es poder? La influencia de la escasez de mano de obra calificada en las estrategias de capitalización de los contratistas de cosecha de la región pampeana". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 37.
- Muzlera, José (2014). "Estrategias y motivaciones de capitalización entre contratistas de maquinaria agrícola pampeana". *Papeles de Trabajo*, 8(13).
- Muzlera, José (2016). "Sujetos Agrarios y Uso de la tierra en la Provincia de Buenos Aires 2010 – 2015". En: XIII Jornadas de Investigación y Debate. Quilmes, UNQui.
- Nadvi, Khalid (1999). "Collective efficiency and collective failure: the response of the Sialkot Surgical Instruments cluster to Global Quality pressures". *World Development*, 27 (9).
- Nonaka, Ikujiro (1991). "The knowledge-creating company". *Harvard Business Review*, noviembre diciembre.
- Obschatko, E.; Ganduglia, F. y Román, F. (2006). *El sector agroalimentario argentino 2000-2005*. Buenos Aires, IICA.
- Ordóñez, Héctor. "Las ventajas ignoradas". 2001, 15 de septiembre. *Clarín Rural* [Buenos Aires].
- Posada, Marcelo y Martínez De Ibarreta, Mariano (1998). "Capital financiero y producción agrícola: Los pools de siembra en la región pampeana". *Realidad Económica*, 153.
- Recio, Albert (2000). "Empresa red, distribución de la renta y relaciones laborales". En VII Jornadas Economía Crítica. Albacete, Universidad Castilla - la Mancha.
- Spinak, Ernesto (2007). "Una nueva definición de 'empresa-red'". *El profesional de la información*, 16 (1).
- Tsakoumagkos, P. (coord.); González, M. C. y Román, M. (2009). *Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina*. Buenos Aires, MINAGRI.

- Villulla, Juan Manuel (2015). Las cosechas son ajenas. Ituzaingó, Cienfuegos.
- Villulla, Juan Manuel y Chen Yi Erh (2015). “Costos y tarifas de los contratistas de cosecha en la agricultura pampeana, 1991-2014”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 42.
- Volkind, Pablo. Entre la “agricultura de punta” y la “canción de otoño”: procesos de trabajo, medios de producción y relaciones sociales en los núcleos maiceros y trigueros bonaerenses, 1895-1920. Tesis doctoral. Facultad de Filosofía y Letras de la UBA, 2015.
- Williamson, Oliver (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press.
- Yoguel, Gabriel (2000). “Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas”. *Revista de la CEPAL*, 71.
- Yoguel, Gabriel (2007). “Tramas productivas y generación de ventajas competitivas: un abordaje metodológico para pasar de la firma individual a la red”. En Novick, Marta y Palomino Héctor (coords.). *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Buenos Aires, MTESS.

¿“Empresas red” en la agricultura pampeana? Un enfoque inadecuado
 Fecha de recepción: 14/4/2016
 Fecha de aceptación: 29/6/2016

Modificaciones estructurales en la economía chaqueña: una mirada multiescalar

Damián Paikin¹

.....

Resumen

Desde el inicio de los estudios regionales en materia económica se planteó como desafío la posibilidad de realizar un análisis que, al tiempo que observaba las características concretas del devenir de los actores en un territorio determinado, pudiera dar cuenta de las modificaciones generales de la lógica económica a escala nacional o mundial que afectaban directamente dicho proceso.

En este sentido el presente artículo busca realizar el análisis de las modificaciones estructurales de la economía chaqueña tras la salida de la convertibilidad buscando observar los diferentes escenarios intervinientes tanto en la modificación del patrón productivo entre la soja y el algodón, como al interior del propio sector aldonero.

Palabras-clave: Estructura Económica, Chaco, Algodón, Soja, metodología

¹ Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas (UBA) damian.paikin@fce.uba.ar