

CONTRATISMO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN LA REGIÓN PAMPEANA.
ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE CAPITALIZACIÓN

Por José Muzlera¹

Universidad Nacional de Quilmes; FONCYT

RESUMEN

El contratismo de maquinaria agrícola en la Región Pampeana, si bien data de mediados del siglo XIX, cobra particular relevancia en esta región durante las últimas décadas. ¿Quiénes son estos sujetos? ¿Cómo organizan su trabajo? ¿Cómo se capitalizan? Son los interrogantes principales que abordaremos en este trabajo. Sobre la base de bibliografía, entrevistas en profundidad y apoyándonos en datos cuantitativos provenientes de distintas fuentes estadísticas; mostraremos cómo no sólo la relación con los medios de producción y el nivel de capitalización son relevantes para comprender el accionar de los sujetos. Conocer sus *habitus* -según un pasado chacarero cercano o no- será un elemento esencial para comprender las estrategias de capitalización, el modo de organizar internamente la empresa y la relación con la tierra que establecen estos contratistas.

Palabras clave: Contratismo de maquinaria agrícola; Empresas familiares agropecuarias; Organización del trabajo; *Habitus*; Chacareros.

CUSTOM WORK IN THE PAMPA REGION.
LABOUR ORGANIZATION AND CAPITALIZATION STRATEGIES

ABSTRACT

The first agricultural contractor in the Pampas appeared around the mid-nineteenth century, but custom farming became particularly relevant in the last two decades. Who are these subjects? How do they organize their work? And how do they capitalize? Based on papers, books and in-depth interviews in the area under study and relying on quantitative data from different data sources, the paper aims at answering the questions raised. Throughout the work, we will see that the relationship with the means of production and the level of capitalization are relevant to understand the behaviour of these people. Knowing the *habitus* will also be essential to understand capitalization channels, the internal organization of the company and the contractor's relationship with the land.

Key words: Custom farming; Agricultural family businesses; Work organization; *Habitus*; Farmers.

¹ jmuzlera@gmail.com

1. INTRODUCCIÓN

El contratista de maquinaria agrícola es una forma de fuerza de trabajo rural, caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria. Se llama contratista a aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las labores realizadas. El contratista, puede o no contratar mano de obra, desempeñarse como contratista en forma continua y exclusiva o no, y poseer un parque de maquinaria de mayor o menor envergadura. (Tort 1983: 112)

En el medio rural pampeano², se registran contratistas desde la segunda mitad del siglo XIX. En aquellos años, unas pocas máquinas alimentadas a caldera, tiradas por entre 14 y 20 caballos y que demandaban entre 20 y 25 trabajadores comenzaban a recorrer los trigales en épocas de cosecha (Barsky y Gelman 2009) Desde aquel entonces, la actividad, en concomitancia con los vaivenes del sector, ha atravesado distintos períodos. Durante las últimas décadas, los contratistas de maquinaria agrícola (por su crecimiento en el número de unidades productivas y por la cantidad de hectáreas que trabajan) se vienen convirtiendo en sujetos claves en la dinámica cotidiana de la producción agropecuaria, en especial en su parte agrícola.

En la década de los años noventa del pasado siglo XX, las transformaciones económicas y productivas que experimentó la pampa húmeda -asociadas a las profundizaciones neoliberales en materia de política económica³ y los avances científicos y tecnológicos- fueron de una radicalidad sólo comparable con la introducción de la tracción a motor o las técnicas agrícolas y la genética ganadera ocurridos durante la segunda mitad del siglo XIX. Es en este contexto de grandes cambios que el contratismo adquiere una nueva importancia.

Para darnos una idea de la relevancia de estos sujetos en la producción agropecuaria actual, basta con saber (según datos del CNA 2002) que en la Provincia de Buenos Aires, con 38 millones de hectáreas sembradas, se contrataron labores por 36,5 millones. Esto no implica que el 96% de las labores hayan recaído en manos de contratistas ya que todos los cultivos tienen más de una labor (siembra, cosecha, fumigación...), pero muestra a las claras que el peso de estos sujetos en la red agroproductiva no es para nada menor. Un dato más que reafirma el protagonismo de estos sujetos en la producción de granos, viene dado por los arrojados en una encuesta *ad hoc* al referido Censo⁴.

² La región pampeana conformada por: la Provincia de Buenos Aires, el sureste de la Provincia de Córdoba, la parte este de la Provincia de la Pampa, el centro y sur de la Provincia de Santa Fe y parte de la provincia de Entre Ríos consta con aproximadamente 60 millones de hectáreas, de las cuales el 90 % tiene aptitud agrícola ganadera y el 10 % únicamente ganadera. Las características de sus suelos, ricos en materia orgánica, junto al clima templado y húmedo, hacen de la zona una de las mejores regiones agrícolas del mundo.

³ Según Lattuada y Neimann (2005) las transformaciones sustantivas que signaron la década de 1990 pueden ser ordenadas en tres etapas: la primera marcada por la sanción de las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado, en 1989; la segunda, la de la desregulación económica, iniciada en 1991 con la aprobación del Decreto 2.284; y la tercera, conocida como segunda reforma del Estado, en 1995.

La primera etapa consistió, principalmente, en la privatización de las empresas y servicios públicos estatales; etapa que si bien afectó a los productores al incrementarse sus costos de producción, lo hizo de manera menos directa y menos profunda que la siguiente. El comienzo de la segunda etapa, en abril de 1991, está marcada por el plan de convertibilidad. La Ley de Convertibilidad (23.928/91) crea una nueva unidad monetaria, el peso, equivalente a un dólar, y establece su libre convertibilidad. Para ello cuenta con el respaldo en divisas extranjeras del 100% de la moneda nacional circulante, no pudiendo financiar a déficit. De este modo se fija el precio del dólar y se deja flotar todos los demás, quedando el gobierno sin los instrumentos clásicos de intervención en la economía, debiendo recurrir al endeudamiento externo o privado para proveerse de divisas (Barsky y Gelman 2009). En noviembre de ese mismo año el poder ejecutivo firmó el decreto 2.284 tendiente a desregular el mercado interno de bienes y servicios. Para el sector rural resultó en la abolición de la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carnes, la Corporación Argentina de Productores de Carnes, el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers, la Dirección Nacional del Azúcar, el Mercado Consignatario de Yerba Mate, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Instituto Forestal Nacional y el Mercado de Concentración Pesquera. Se eliminaron las regulaciones y cupos de los mercados de caña de azúcar, yerba mate, viñedos y uvas, leche e industria láctea y se derogaron los impuestos que servían para financiar a los organismos disueltos (Lattuada y Neiman 2005). La eliminación de estos organismos públicos reguladores del sector rural que habían permitido la coexistencia de actores económica y socialmente heterogéneos, desataron la competencia intrasectorial, que adquirió entonces una nueva lógica, en donde el peso de las reglas del mercado internacional fue determinante, afectando profundamente las dinámicas productivas del sector (Gras y Hernández 2007).

La tercera etapa, en 1995, conocida como la segunda reforma del Estado consistió básicamente en la reducción de personal y estatal y en la incorporación de innovaciones menores (Lattuada y Neiman, 2005).

⁴ Realizada sólo para la provincia de Buenos Aires.

De allí se desprende que, sólo en la provincia de Buenos Aires, existían 51.109 productores y 5.155 prestadores de servicios. Este último guarismo -que ya por sí sólo sería suficiente para ilustrar nuestra afirmación- está subestimado ya que -sobre todo para los momentos de cosecha- la demanda en esta provincia es mayor que la oferta, haciendo que sean numerosos los contratistas de Santa Fe y Entre Ríos que se desplazan particularmente en épocas de cosecha vendiendo sus servicios.

¿Cuánto vienen creciendo? Entre la campaña 2001-2002 y la campaña 2004-2005, una vez más sólo para la circunscripción bonaerense, la superficie trabajada por contratistas aumentó: 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para la cosecha de granos (Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires 2007). Estos valores confirman lo observado durante el trabajo de campo: aquellos productores con maquinaria propia la siguen utilizando en la medida de lo posible, pero cada vez es más común (para productores pequeños y medianos y para los *pooles* de siembra) tercerizar las labores. Por eso la siembra directa, que requiere máquinas sembradoras distintas a las que se utilizan para siembra convencional, fue de la mano de la soja transgénica la labor que más ha crecido a manos de contratistas.

Desde una perspectiva cualitativa también son un actor importante. Los contratistas tienen la función particular de ser un agente que posibilita la permanencia de ciertos sectores que, dada su baja capacidad de acumulación y/o escala de producción, no pueden acceder a los niveles de mecanización más avanzados (Tort 1983) No sólo posibilitan la permanencia de los productores menos capitalizados, sino también la de los *pooles* de siembra que contratan la totalidad de las labores. Estas dinámicas explicarían, en parte, la alta homogeneidad tecnológica de la producción agrícola pampeana, logrando -en este sentido- resultados sorprendentes comparados con el resto de América Latina (Tort; 1983; Lódola; 2005)

2. METODOLOGÍA

El presente trabajo es un avance de otro de mayor envergadura, en el que se pretende analizar las consecuencias de la modernidad en el agro pampeano, en su estructura y en sus sujetos. Para este análisis en particular se ha tomado un recorte de 36 entrevistas a miembros de empresas de contratismo. En todas las empresas a las que se accedió se entrevistó al dueño (o al menos a uno de ellos en caso de que fueran más de uno), pero también se entrevistaron a empleados y familiares de los titulares. El análisis de las entrevistas, realizadas durante los años 2008 y 2009, se complementó con observaciones realizadas durante: asambleas, asados, visitas a campos donde se estaba trabajando, talleres y casas de familia. Este nivel de penetración en su vida privada fue posible, entre otras cuestiones, por vivir durante breves periodos de tiempo en sus localidades o en localidades donde estaban trabajando y porque siempre fui presentado por otro contratista o por algún productor de su confianza. El llegar "de la mano de" fue siempre un hecho determinante y facilitador para realizar las entrevistas y acceder a lugares que de otro modo hubiesen sido mucho más difíciles.

Los partidos en los cuales se trabajó fueron: Balcarce, General Pueyrredón, Mechongué, Azul, 9 de Julio, Saladillo, 25 de Mayo y el pueblo de San Vicente en la Provincia de Santa Fe. Para elegir los partidos se ponderó que fuesen de zonas agroecológicas distintas y que tuviesen una desarrollada producción agrícola. Este último requisito fue autoimpuesto debido a las grandes transformaciones que experimentó el sector a partir de mediados de la década de 1990. Una vez establecidos estos condicionamientos, fue el trabajo de campo y los mismos sujetos los que fueron marcando un rumbo durante el trabajo (o más de uno y se eligió en función de nuestras consideraciones originales)

Respecto a las localidades elegidas, si bien San Vicente al no estar ubicado en la Provincia de Buenos Aires -foco de nuestro interés- no debería haber sido incluido entre las seleccionadas, el trabajo con contratistas de cosecha en la zona bonaerense fue lo que nos llevó hasta allí. Por decreto Comunal, San Vicente es conocido como "Cuna de la Cosechadora Argentina". En este lugar se instaló la primera fábrica de cosechadoras de Sudamérica en el año 1921 y entre ese año y 1960 fueron 24 las fábricas dedicadas a ese rubro. En la actualidad llama la atención la gran densidad de contratistas de cosecha por habitante, 250 empresas en un pueblo de 6.000 personas. Estos

contratistas trabajan por gran parte del país, en especial en la Prov. de Buenos Aires. Nuestra estadía en San Vicente, en sintonía con la lógica que veníamos manteniendo para realizar las entrevistas, ha sido durante los meses de invierno de 2009. En esa época del año es cuando todos los contratistas vuelven a sus hogares y es un momento propicio para localizarlos en un mismo lugar y con el tiempo suficiente para atender a un entrevistador que realiza trabajo de campo. Las estadías en San Vicente facilitaron la observación de determinadas dinámicas y actividades vinculadas a su identidad, que hubiesen sido difícil de apreciar en otros espacios y circunstancias.

El análisis de entrevistas, fue complementado con bibliografía, en particular el trabajo *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes* dirigido por Agustín Lódola un trabajo muy completo sobre todo en lo referido a fuentes estadísticas. Estos datos fueron complementados con los de los Censos Nacionales Agropecuarios publicados por el INDEC.

3. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE CAPITALIZACIÓN

En 35 de las 36 empresas de contratistas con las que hemos trabajado para este artículo, la familia, o mejor dicho los miembros masculinos de la familia, han tenido un lugar destacado en el gerenciamiento y en el aporte de la mano de obra que necesitaba la empresa. Sólo en una de las empresas de nuestra muestra la familia no está directamente involucrada en la gestión. Éste es el caso de un contratista de 86 años que delegó la conducción de la empresa en su hija y en un encargado que trabajó con él durante 45 años. La hija se encarga la parte contable y administrativa y el encargado de todo lo demás. Son pocos los casos como éste en que las mujeres intervienen en el trabajo de la empresa, y cuando sucede siempre es en la parte administrativa. Aunque los requerimientos en el nivel corporal que necesita el dueño de una equipo de cosecha (y en muchos casos también uno de siembra) hace que este trabajo sea realizable por mujeres no hemos encontrado, ni sabido, de ninguna empresa que estuviese dirigida o bajo la titularidad de una mujer. Y aún cuando las mujeres puedan llegar a tener lugar en tareas administrativas y contables de la empresa, no siempre pueden ocupar plenamente este lugar.

[...] excepto la contabilidad. Esa la llevamos entre mi nuera -la esposa de mi hijo mayor- y yo. Ella aporta la teoría y yo la práctica. Porque la práctica también vale... ¿o no? Sólo con lo que estudian en la facultad no alcanza, el trabajo es otra cosa. ¿O no? Y de esa manera, trabajando en equipo aprendemos los dos. (Martín Ostermann, Contratista de San Vicente, 73 años, con pasado chacarero, cuatro equipos de cosecha y uno de siembra, 15 de julio de 2009)

El móvil principal para cambiar por una nueva actividad fue que pensó que a futuro la explotación, de la cual no era titular no sería suficiente para alimentar a tres familias (la suya y las de sus dos hijos varones adolescentes). El hijo mayor ya se había empleado como tractorista dos años y le gustaban las máquinas así que esa fue el motivo por el cual pensó en la venta de servicios como nueva actividad.

La decisión de cambiar de rubro, en tanto estrategia para aumentar los ingresos y el capital, parece haber sido muy fructífera. En 1983 tenía 63 vacunos, con la venta de 55 compró una cosechadora Senor B3 usada y con un crédito bancario compró un carro de seis toneladas. Ese equipo (sin tractor⁵ ni casilla) comenzó a ser trabajado por el hijo mayor, cosechando 260 ha de sorgo; 16 días después, el 31 de mayo de 1983 abandonaron definitivamente la explotación que alquilaban y se fueron a vivir al pueblo. En diciembre del mismo año, para la cosecha de trigo, sacaron otro crédito (ya habían cancelado el primero) destinado a la compra una camionetita y un levantador de cereal. Éste último lo cancelaron semanas después, al finalizar la campaña de trigo.

En el momento de la entrevista, en el año 2009, poseían cuatro equipos de cosecha y uno de siembra directa, con un valor aproximado de U\$s 1.350.000 y dos porciones de campo por un valor

⁵ Según se manifestó en dos entrevistas “antiguamente” los colonos ponían el tractor. Hoy eso es impensado.

estimado en U\$ 970.000. En función de los precios publicados en la Revista *Márgenes Agropecuarios* de junio de 2009 esos 63 vacunos que vendieron 26 años antes valdrían sólo U\$ 17.539.

Más allá de esta historia particular -la que en el total de nuestras entrevistas no parece una historia extraordinaria-, en las empresas de contratistas en las que previamente sus titulares habían sido chacareros, como la de los Ostermann, se observó que el lugar de subordinación de la mujer así como el de los hijos varones era más marcado que en aquellas otras empresas sin pasados chacarero o con un pasado chacarero lejano (más de una generación) En el caso de Martín Ostermann, la nuera del titular es una profesional (contadora con título habilitante), pero aún así no se le confía la responsabilidad total del trabajo. La figura masculina del jefe debe estar supervisando, de alguna manera, el desempeño femenino; así como el de los hijos varones. Esta característica hace que las empresas de contratistas con un pasado chacarero posean una menor división del trabajo que las de larga tradición contratista o las que siendo nuevas en el rubro sus dueños no poseen un pasado chacarero.

[...] Las decisiones las tomé siempre yo hasta que me operaron. Ahora, mi parte, me la manejan los chicos. Ellos ya crecieron y saben bien que hacer. Yo desde que me operaron hace 4 ó 5 años estoy medio retirado. Cuando llega la época de cosecha les doy mi chata (tengo una Silverado nuevita) y a fin de cosecha les doy unos \$2.000 por mes, a modo de sueldo. Ya son pocas las cosas que me consultan. De a poco han ido aprendiendo y ellos ya manejan solos casi todas las cosas. De vez en cuando opino, pero en general poco y nada me meto. (Martín Ostermann)

Lo llamativo de este relato es que la relativa experiencia en el rubro la tenía el mayor, no nuestro entrevistado, quien sin ninguna experiencia previa en el rubro, manejó la nueva empresa sin hacer partícipes en las decisiones a los dos hijos varones que trabajaron permanentemente con él.

Los lugares de subordinación que se les otorga a las mujeres y a los hijos dentro de las empresas no devienen de las posibilidades potenciales que ellas o ellos tengan en convertir sus saberes en competencias productivas y funcionales para empresa, sino de las disposiciones inscriptas en los *habitus*⁶ chacareros. Es por medio de estos que -entre otras cuestiones- se concibe a la mujer como un sujeto con menor autonomía y posibilidades de elección que el que poseen los hombres. A pesar de que esto está tendiendo a cambiar, el efecto *histéresis*⁷ de los *habitus* -en este caso de los integrantes de la empresa con un pasado chacarero aún presente- son decisivos en la organización del trabajo y en la planificación de la misma.

Este modo de subestimar las competencias de las mujeres y de los hijos es producto del peso de la herencia simbólica.

La tendencia a preservar en su ser que los grupos deben, entre otras razones, al hecho de que los agentes que los componen están dotados de disposiciones duraderas, capaces de sobrevivir a las condiciones económicas y sociales de su propia producción, puede hallarse en el principio de la inadaptación tanto como de la adaptación, de la revuelta tanto como de la resignación. (Bourdieu 2007: 101-102)

La empresa de los Raimondi, sin un pasado chacarero, posee una dinámica interna bastante distinta a la de los Ostermann. También hay una contadora trabajando, la cual si bien lo hace sólo puertas adentro no necesita ser supervisada como el caso presentado anteriormente.

⁶ En la noción de *habitus* de Bourdieu se encarna la objetividad externa de la estructura y la subjetividad de las personas. El *habitus* es un conjunto de esquemas generativos a partir de los cuales los sujetos perciben el mundo y actúan en él. Es un esquema de obrar, pensar y sentir asociados a la posición social, dentro de ese gran entramado llamado estructura social. Es por medio del *habitus* que Bourdieu explica cómo personas con un entorno social homogéneo tienden a compartir estilos de vida parecidos. (Bourdieu 1998)

⁷ El concepto tradicional de *histéresis* refiere a la tendencia de un material a conservar una de sus propiedades, en ausencia del estímulo que la ha generado. Pierre Bourdieu lo utiliza para referir como los *habitus* tienden a transformarse de modo mucho más lento que las condiciones estructurantes.

Esta empresa es una sociedad entre tres hermanos (dos varones y una mujer) y su madre. Los hermanos Raimondi tenían al momento de la entrevista, el 13 de noviembre de 2008, entre 45 y 50 años.

En 1976, cuando Claudio Raimondi, nuestro entrevistado, tenía 18 años se recibió de técnico electromecánico y comenzó a trabajar con su padre en una empresa que había arrancado con su abuelo, vendiendo servicios con arados a tracción a sangre. Claudio es la cara visible de una empresa dedicada -durante 3 generaciones- a la venta de servicios de siembra y cosecha de granos como actividad principal. Al momento de las entrevistas la empresa sembraba 6.000 ha (1.500 en tierras que tomaban en alquiler o porcentaje y 4.500 en las que sólo vendían el servicio), administraba campos, tenían un *feed lot* (con 80 terneros) y campo con hacienda propia (con 250 vacas). En cuanto al capital en maquinas y herramientas poseían: 7 equipos de siembra, 3 de cosecha y 5 fumigadoras⁸.

La madre de Claudio heredó la parte del padre, pero no participaba en las actividades de la empresa. Los dos hermanos de nuestro entrevistado se sumaron a la empresa familiar después de la crisis de 2001 cuando la rentabilidad y crecimiento de la empresa -según palabras de nuestro entrevistado *"si estabas más o menos acomodado y hacías las cosas bien, pasó a ser bestial"*. La hermana de Claudio Raimondi, Marta, es contadora, casada con un ingeniero civil, vivía en Buenos Aires y cuando el hermano la llamó para ir a trabajar allá se mudó nuevamente a su ciudad natal en el centro de la Provincia de Buenos Aires. El hermano de Claudio realizó un master en comercio exterior y es ex despachante de aduana, también él se volvió desde Buenos Aires para trabajar en la empresa familiar cuando fue convocado por Claudio.

En este caso, el trabajo de Marta, la hermana de Claudio, es valorado como muy importante. Ella se incorpora por ser una profesional y no sólo por ser parte de la familia. También entre los Raimondi lo familiar es un valor extra al momento de pensar la empresa, pero al momento de tomar decisiones, su lugar no es el mismo que el de los hombres.

-Y... ella es socia y puede opinar, pero como que mucho, mucho, no sabe... en general la mayor parte de las decisiones las tomo yo y tal vez un poco con la ayuda de mi hermano. Marta se queda más en lo administrativo y sobre todo en lo contable, ahí ella es bárbara, sabe mucho, nos organiza todo... sin ella esto sería un quilombo⁹.

-Bueno podrías contratar otro contador...

-Sí... pero mi hermana es de la familia y eso es otra cosa. Ella se esfuerza por encontrarle la vuelta para pagar menos cosas y todo eso. Un contador de afuera nos haría gastar más plata."
(Claudio Raimondi)

En tanto empresas familiares, las características y las fases del desarrollo de la familia se entremezclan con las necesidades y posibilidades de la empresa (Fortes 1958). Este vínculo particular, a la vez que le otorga cierta flexibilidad en su funcionamiento y organización, incide claramente en el desarrollo de la empresa.

En el caso de los Ostermann, el móvil principal para dejar la explotación y comenzar a vender servicios de cosecha fue, en palabras de nuestro entrevistado: *"(...) que los chicos se iban poniendo grandes (...) no iba a dar para alimentar tres familias¹⁰. Como al mayor le gustaba la chacra y ya había hecho una o dos campañas afuera [se había empleado como tractorista] probamos por ese lado"*

⁸ Para darnos una idea de estas magnitudes: un equipo de cosecha (camioneta, casilla, carro, tractor y cosechadora) según sus características oscila entre los U\$s 350.000 y los U\$s 750.000; mientras un equipo de siembra directa (camioneta, casilla, tractor y sembradora de directa con abonadora) varía entre los U\$s 150.000 y los U\$s 300.000. Las fumigadoras (pulverizadoras autopropulsadas o de arrastre) son maquinarias mucho más baratas. Estos valores se obtuvieron en base a datos aportados por nuestros entrevistados y a los precios publicados en distintas concesionarias de maquinarias y particulares que venden y o compran estos equipos.

⁹ Vocablo muy informal de uso popular que significa gran confusión o gran desorden.

¹⁰ Apréciese el presupuesto de que el futuro laboral de las mujeres sería independiente de la empresa familiar. El entrevistado tiene 2 hijos varones y 2 hijas mujeres. En orden de edades, al momento de cambiar de rubro, los hombres tenían 18 y 16 años y las mujeres 17 y 14, pero se habla de 3 familias. Las mujeres son primero parte de la familia de la cual él es el jefe y después se casaran, pero nunca estarán vinculadas a la empresa.

En el caso los Ostermann, la empresa para las cuestiones legales y contables funciona como dos empresas, para los clientes, productores que requieren sus servicios, funcionan como una sola, y al interior de la familia es una especie de híbrido entre dos empresas asociadas. Legalmente, Martín Ostermann es el titular de una empresa que posee 2 equipos de cosecha y sus dos hijos varones son los titulares de otra empresa que posee otros 2 equipos de cosecha y un flamante equipo de siembra directa: *“Primero empecé yo, después armamos una sociedad con los chicos y después dividimos. Con el consentimiento de las chicas, les doné dos cosechadoras para ellos. Había que darle parte a los chicos porque ellos también ayudaron a hacer el capital”* (Martín Ostermann)

Los modos de organización son la resultante de las necesidades y posibilidades propias de la actividad y los *habitus* incorporados de los sujetos. Estos arreglos familiares complejos que -en cuestiones de capital, patrimonio familiar y herencia-desarrollan una lógica propia yuxtapuesta y evasiva de la lógica del derecho positivo son típicos de las empresas chacareras (Muzlera 2009)

Como lo demuestra la historia de los Raimondi, que el desarrollo de la empresa esté ligado a las fases familiares, no es sólo una particularidad de las empresas con un pasado chacarero sino que es una característica común a aquellas empresas familiares gerenciadas bajo una racionalidad más formal, en un sentido weberiano.

Claudio estudió electromecánica por influencia patera. *“El amor por los fierros, lo heredé de mi viejo. Creo que de ahí me vino el estudiar un técnico”*. Cuando nuestro entrevistado terminó sus estudios técnicos se ocupó completamente de la empresa familiar. Esa decisión fue un punto de inflexión en la misma (así como cada una de las incorporaciones o desligamientos de miembros de la familia de la empresa familiar).

En 1969 mi viejo decidió hacer de esto su actividad principal y ahí comenzó con unas maquinitas viejas. En 1970 se asoció con mi tío y ahí compraron la primera cosechadora nueva y cuando yo entré revolucioné todo. Yo me di cuenta que había que tener siempre lo último, lo mejor, y ahí la empresa cambió el ritmo. En 1987 mi tío falleció y a mis primos esto no le interesaba entonces seguimos sólo mi viejo y yo. (Claudio Raimondi)

En la actualidad, nuestro entrevistado tiene dos hijos, una hija mujer que estudia nutrición y un hijo varón de 23 años que al momento de la entrevista le faltaba un año para recibirse de ingeniero agrónomo en la Universidad Nacional de La Plata. Él tiene ganas de sumarse a la empresa familiar, pero el padre quiere que primero crezca profesionalmente en empresas grandes *“(…) de primer nivel, que le den otro timing... otro training y que después, sí, se incorpore a la empresa familiar. Eso lo va a ayudar a él y le va a hacer mejor a la empresa el día que entre.”*

El peso del pasado chacarero es observable también en como eligen distribuir sus inversiones. Los contratistas con un pasado chacarero cercano (no más de una generación) tienden a tener una proporción mayor de su capital total invertido en tierras, que aquellos contratistas sin un pasado chacarero cercano.

Nivel de K en maquinaria / Nivel de K total en función de su pasado

	Hasta el 33% del K. Tot.	Entre 33%y 66% del K. Tot.	Más del 66% K. del K. Tot.
Con pasado chacarero	42.00%	16.70%	41.30%
Sin pasados chacarero	13.63%	22.70%	63.60%

Fuente: Elaboración propia en función de la muestra trabajada

Es interesante señalar que muchos de estos contratistas, como es el caso de los Osterman, han adquirido la tierra posteriormente a haber comenzado la actividad como contratistas. Y contratistas sin un pasado chacarero, como los Raimondi, no encuentran el momento para comprar tierra aún creyendo que es un deseo más profundo que capitalizarse en maquinarias. *"Y comprar tierra es como el objetivo final de todos los que andamos en el campo. Los fierros se oxidan... te hacen renegar, pero a la corta son más negocio y más baratos. La hectárea de campo está incomparable"* (Claudio Raimondi). Esta valoración distinta del momento y las oportunidades es producto de los *habitus* de los contratistas.

(...) esas disposiciones [las inscriptas en el habitus] tienden a asegurar, por fuera de todo cálculo racional y de toda estimación consciente de las posibilidades de éxito, la correspondencia inmediata entre la probabilidad a priori o ex ante que se acuerda a un acontecimiento (con el acompañamiento de experiencias subjetivas tales como esperanzas, expectativas, temores, etc. o sin él) y la probabilidad a posteriori o ex post que puede establecerse a partir de la experiencia pasada; ellas permiten comprender así que los modelos económicos fundados en el postulado (tácito) de que existe una "relación de causalidad inteligible", como dice Max Weber, entre las posibilidades genéricas ("típicas"), que "existen objetivamente por término medio" y las "expectativas subjetivas"¹¹ -y, por ejemplo, entre las inversiones o la propensión a invertir y la tasa de beneficio que se dio por descontada o se obtuvo realmente en el pasado- explican con bastante exactitud unas prácticas que no tienen como principio el concomitamiento de las probabilidades" (Bourdieu, 2007: 102)

También la predisposición de los contratistas para contraer o no créditos se explica en parte por su pasado. Si bien los chacareros son sujetos con una amplia tradición en la toma de créditos (Muzlera 2009) casi la totalidad del 30% que han debido dejar la producción entre 1988 y 2002 ha sido debido a la imposibilidad de afrontar las deudas contraídas -para capitalizarse o para insumos-. En el caso de los contratistas con un pasado chacarero el temor a repetir una experiencia tan traumática estuvo presente en muchos de los relatos de nuestros entrevistados. *"Los créditos son una cosa jodida. Muchos se han fundido por eso. Nosotros ahora sacamos solamente si necesitamos para algún puchito y lo devolvemos pronto. Vivir endeudados es como jugarte todo a la ruleta"* (Juan Flores, 66 años, contratista de cosecha con pasado chacarero, San Agustín, Balcarce)

Similar a éste es la lógica de los Ostermann. Reiteradas veces durante los dos encuentros que se tuvo con Martín éste se definió como conservador, significando así su actitud prudente al momento de sacar un crédito. Siempre los créditos tomados fueron por un monto pequeño en relación al capital de la empresa. Esta característica contrastó con la de aquellos sin un pasado chacarero; los cuales hicieron de la toma de créditos una práctica insoslayable de su crecimiento.

Claudio Raimondi comentaba al respecto, *"Nosotros, para llegar a tener lo que tenemos vivimos siempre endeudados, sino no se puede. Mirá, para que te des una idea estamos pagando entre \$50.000 y \$60.000 por mes a los bancos por los distintos créditos"* (Claudio Raimondi)

Toma de créditos según el pasado

	Sólo ocasionalmente	Herramienta de capitalización principal o recurrente	
Con pasado chacarero	90.00%	10.00%	100.00%
Sin pasado chacarero	12.50%	87.50%	100.00%
Total	58.80%	41.20%	100.00%

Fuente: Elaboración propia en función de la muestra trabajada.

¹¹ Véase M. Weber (1977) *Sobre la teoría de las ciencias sociales*, Ediciones Península, 3ra Ed, ISBN8429707867, 9788429707861, 161 páginas.

A pesar del importante nivel de rentabilidad de la actividad y el consiguiente grado de capitalización de los contratistas (el 33% de nuestra muestra poseía un nivel de capitalización entre U\$s 750.001 y U\$s 1.500.000; el 14% entre U\$s 1.500.001 y U\$s 3.000.000 y el 30% más de U\$s 3.000.000) las historias personales y de grupo de pertenencia siguen siendo esenciales para comprender la lógica de acción de los sujetos. No se pretende explicar todo por medio de las historias familiares y los *habitus* de los sujetos elaborados en el seno de aquellas, sino resaltar la trascendencia de este concepto para comprender el accionar de los sujetos aún en un agro capitalista.

4. CONCLUSIONES

El contratismo de maquinaria agrícola de la región pampeana de las últimas décadas, muestra una presencia importante de la familia dentro de las empresas. Esta importancia de lo familiar se observa tanto en las estrategias de organización interna, según la estructura de la familia, como en los *habitus* que la familia posea, los cuales son trasladados a la propia empresa y a su organización.

Este conjunto de esquemas generativos a partir de los cuales los sujetos perciben el mundo y actúan en él, el *habitus*, marcan el nivel de riesgo que asumen estos sujetos al momento de tomar un crédito así como el lugar empresarial de los hijos y las mujeres de las familias.

Aquellos casos con un pasado chacarero cercano, han mostrado una estructura familiar más vertical y rígida en comparación con quienes no lo habían tenido o lo han tenido de modo más lejano.

Como bien ilustra Bourdieu (2007) los conflictos intergeneracionales oponen no a clases de edad separadas por propiedades de índole natural, sino *habitus* producidos según modos de generación diferentes, propios de cada tipo de existencia que, oponiendo definiciones diferentes de lo imposible, de lo posible y de lo probable, hace que unos experimenten como razonable prácticas o aspiraciones que los otros sienten como impensables o poco probables.

Se comprenden así las prácticas y dinámicas de los contratistas descriptos, que serían difícilmente comprensibles si no mirásemos sus *habitus* en estrecha relación con sus condiciones estructurantes.

OBRAS CITADAS

- Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge. *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana, 2009.
- Bourdieu, Pierre. *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2007.
La distinción. Criterios y bases sociales del gusto. Madrid: Taurus, 1998.
- Fortes, Meyer. "Introduction" Goody, J. (ed.) *The developmental cycle in domestic groups*. Cambridge: Clarendon Press, 1958.
- Gras, Carla y Hernández, Valeria. "Changements du modèle productif et acteurs sociaux dans le paysage rural argentin". *Globalisation et Logiques Sociales* Compilado por Hernández, Valeria; Ould-Ahmed, Pepita; Papail, Jean; Phelinas, Pascale. Paris: L'Harmattan, 2007.
- Lattuada, Mario y Neiman, Guillermo. *El campo argentino. Crecimiento con exclusión*. Buenos Aires: Capital Intelectual, 2005.
- Lódola, Agustín; Angeletti, Karina; Fossati, Román. *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*. Cuadernos de economía Nro. 72. La Plata: Ministerio de Economía Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2005.
- Ministerio de Asuntos Agrarios Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. *Nuestra Provincia. Nuestro Campo. El sector Agropecuario de la Provincia de Buenos Aires*. La Plata: Ministerio de Asuntos Agrarios Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007.
- Muzlera, José. *Chacareros del siglo XXI. Herencia, familia y trabajo en la Pampa Gringa*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2009.
- Tort, María Isabel. "Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda". Buenos Aires, CEIL documento de trabajo Nro. 11. 1983.
- Weber, Max. *Sobre la teoría de las ciencias sociales*. Barcelona: Ediciones Península, 1977.