

# 01 De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola

Martine Guibert, Susana Grosso, Pedro Arbeletche y María Eva Bellini

◀  
SUMARIO

**RESUMEN** La organización actual de gran parte de la producción agrícola en el Cono Sur (en particular en Argentina y en Uruguay) alimenta una tendencia hacia una menor relación entre actores y territorios locales, y una mayor vinculación de estos espacios productivos en redes globales y globalizadoras. En efecto, la movilidad y la diversificación de los actores productivos, la flexibilidad del capital, la simplificación tecnológica, las redes de comunicación y la mundialización se combinan para definir espacios de producción que van perdiendo ciertas virtudes territoriales (proximidad socio-espacial, manejo económico, construcción política y gobernanza local, etc.) en beneficio de conformaciones socio-espaciales más débiles y atravesadas por fuerzas globales que las re-estructuran.

**Palabras clave** transformación agro productiva | Agricultura empresarial | Territorios locales | Argentina | Uruguay

**Fecha de recepción:** 08 | 09 | 2010

**Fecha de aceptación:** 12 | 08 | 2011

## **Martine Guibert**

Université de Toulouse, Département de géographie, Equipe de recherche "Dynamiques rurales", Toulouse, Francia.

E-mail: guibert@univ-tlse2.fr

## **Susana Grosso**

Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Agrarias, Esperanza, Argentina.

E-mail: sagrosso@fca.unl.edu.ar

## **Pedro Arbeletche**

Universidad de la República, Facultad de Agronomía, Paysandú, Uruguay.

E-mail: arbe19@fagro.edu.uy

## **María Eva Bellini**

Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Ciencias Económicas, Santa Fe, Argentina.

**SUMMARY** The current organization of a great part of the agricultural production in the Southern Cone (especially in Argentina and Uruguay) reinforces a tendency towards a decreasing relation among actors and local territories and an increasing connection between these productive areas with global and globalizing networks. Actually, the mobility and diversification of productive actors, capital flexibility, technological simplification, communication networks and globalization combine to define production spaces which are losing certain territorial virtues (such as socio-spatial proximity, economic management, political construction and local governance, among others) for the benefit of weaker socio-spatial conformations which are being gone through by global forces that restructure them.

**Key words** Agro-productive transformation |  
Business-oriented farming | Local territories |  
Argentina | Uruguay

## Introducción

En los países que conforman la Cuenca del Río de la Plata, a inicios del siglo XXI, se está observando una profundización de cambios productivos que llevan al sector agropecuario hacia nuevas realidades territoriales y sociales. La organización actual de gran parte de la producción agrícola en el Cono Sur (en particular en Argentina y Uruguay) alimenta una tendencia a un menor vínculo entre actores y territorios, y a una articulación de los espacios locales en redes globales y globalizadoras. En efecto, la movilidad y la diversificación de los actores del proceso productivo, la flexibilidad del capital, la simplificación tecnológica, las redes de comunicación y la mundialización se combinan para definir espacios de producción que han perdido ciertas virtudes territoriales (proximidad de los actores, manejo económico, construcción política y gobernanza local, etc.) en beneficio de conformaciones socio-espaciales más débiles y atravesadas por fuerzas globales que las re-estructuran.

Estos fenómenos se observan en las planicies pampeanas argentinas y uruguayas, como también en los espacios extra-pampeanos, escenario de acción de nuevos agentes a menudo menos arraigados localmente y cada vez más organizados en redes. Este artículo se focaliza sobre distintos actores con una nueva lógica productiva para las particularidades tradicionales del sector y elemento clave de una re-organización económica y socio-espacial a escala local. Los resultados que se presentan a continuación son el producto de una serie de investigaciones, que a través de entrevistas, seguimiento de fuentes secundarias y datos estadísticos, son realizadas de manera regular desde 2007 por los autores, en diferentes espacios productivos argentinos y uruguayos.

### 1. Espacios productivos y actores agropecuarios

La producción agropecuaria suele ser vista, y analizada, como una actividad económica y local demandante de espacio físico, dada la captación y el uso del recurso tierra (recurso productivo ligado a una extensión espacial). Los actores locales se involucran en los distintos eslabones de la cadena de producción a través de la obtención de productos primarios y de bienes más o menos transformados. La agricultura es, de hecho, una dimensión posible, en el ámbito rural y entre muchas otras dimensiones, de la construcción social del área de un territorio (Lévy et Lussault, 2003). El territorio es el resultado de este proceso de construcción, es decir de esta territorialización de un grupo humano. Territorialización considerada como “el conjunto de las actividades humanas en su organización y su ordenación permanente” (Ferrier, 1998).

Además se le reconoce a la actividad agropecuaria la capacidad de dar a un territorio rural una cierta originalidad productiva (según las características naturales y culturales que se movilizan), lo que le confiere identidad y otorga identificación a los lugares (noción de “terroir” o terrugno) y que, a su vez, participa en la conformación de territorios y de sociedades rurales con sus valores, sus conocimientos y sus relaciones entre sí y con los otros. Asimismo, para B. Debarbieux (2007), el territorio es una *“modalidad posible de apropiación sobre la extensión; es una porción de espacio identificado, a la vez recurso y producto de un proceso de identificación y de apropiación más o menos exclusiva. Como toda práctica social expresa una cierta dimensión territorial, toda población expresa una vivencia territorial”*.

La relación del hombre al territorio no es solamente la relación de un actor a un espacio, sino la relación de un actor a otro actor y a otro actor, en ese espacio. La territorialidad se puede definir, entonces, como las relaciones de inclusión/exclusión de actores y sus intencionalidades hacia ese territorio (Raffestin, 1986).

En el caso de la agricultura, debido a la adopción de métodos productivistas iniciados con la modernización (proceso mundialmente conocido como Revolución Verde), y el movimiento de integración al sistema agro-alimentario mundial (Charvet, 2008; Rastoin, 2008), existen regiones agropecuarias que se han convertido en espacios de producción de materias primas destinadas a actores externos, ya sea al propio espacio o de otros países. Esta especialización productiva, descrita en términos de cuencas (lechera, sojera, etc.) y/o cadenas (“filières”), tiene que ver con la organización de modelos agro-industriales que se relacionan en el marco de la internacionalización de los intercambios. En consecuencia, mientras el movimiento de especialización y de intensificación se beneficia del sistema de recursos naturales disponibles y explotables, las cuencas productivas conformadas se reconocen según la valorización productiva elegida o dominante. En el caso de la Pampa húmeda argentina, la modernización del sector desde las décadas del ‘50 y ‘60 del siglo XX, sumado a las condiciones climáticas y de suelo favorecieron la emergencia de una agricultura continua, en detrimento de la rotación agrícola-ganadera, que pasó poco a poco a ser más representativa de otros espacios, como por ejemplo, de la Pampa semi-árida del sur-oeste.

Por otro lado, la ampliación del juego local-global (actores nacionales e internacionales) y la búsqueda de una inserción granera en los mercados mundiales, comienza con un proceso de des-territorialización, en el sentido que la expansión creciente de la producción de soja (cultivo símbolo del modelo agro-exportador aún más dominante a partir de los años 1990) le quita a los territorios pampeanos, extra-pampeanos y del oeste uruguayo, diversidad y originalidad local. Un fenómeno de homogeneización interviene a nivel de los actores y de los espacios al mismo tiempo: menos numerosos los primeros, pueden ubicarse en varios lugares, aplicando en cada uno de estos, similar organización productiva y organizando redes que movilizan los recursos necesarios y conectan los espacios explotables. Una nueva “organización y ordenación” aparece,

modificando las relaciones entre los actores y orientando sus estrategias espaciales. Pero como expresa Haesbaert (2004), toda des-territorialización (transformación de un territorio) significa encaminarse hacia un proceso de re-territorialización, es decir hacia una “*construcción de nuevas combinaciones territoriales*”, caracterizadas de territorializaciones múltiples y más complejas.

De esta manera dos trayectorias de re-territorialización pueden observarse: la primera, valorizando las especificidades territoriales existentes y que pueden conducir hacia una identificación territorial. Esto sustenta los procesos actuales de calificación y de búsqueda de reconocimiento de los sistemas productivos localizados (ver los trabajos de la red SIAL; Rieutort, 2009), y de patrimonialización de los recursos locales (entre muchas publicaciones, ver Delfosse, 2009; Requier-Desjardins, 2009; Consalès y Moustier, 2007). La segunda, cuando predomina una lógica productiva más de tipo empresarial (como la que nos ocupa aquí), el fenómeno llevaría también a una re-territorialización, pero creando relaciones nuevas, diferentes de las anteriores.

Nuestra hipótesis conceptual plantea que los nuevos métodos de producción agrícola, seguidos tanto en Argentina como en Uruguay, llevan a una modificación de la territorialidad de los actores principales, y una mayor conexión (sin fuerte jerarquización) entre los espacios de producción involucrados. Esta especie de “a-territorialización” actual de los productores y de la producción se observa como transitoria e interroga sobre los impactos locales de estas redes globales. Se llegaría, de consolidarse el proceso, a una re-territorialización de la agricultura, con modalidades todavía difíciles de identificar y de explicar. Las nuevas combinaciones pueden llevar a una pérdida de protagonismo local, generando espacios predominantemente productivos cuya organización social, económica y política sea más débil, hasta inexistente, y con una fuerte dependencia de factores globales. De esta manera, se pueden generar niveles más sofisticados de relaciones entre actores y sus múltiples territorios, y de caracterización de los espacios de vida en sí (con nuevas formas en la territorialización de la riqueza y en la exclusión).

Explorando la relación entre agricultura y territorio, se busca aquí interpretar las evoluciones territoriales actuales de sus actores y de sus espacios, planteando una re-territorialización de la actividad agrícola donde la inclusión socio-espacial y la proximidad productiva dejan el paso a la movilidad y la presencia a veces furtiva de los actores, a la selección de los mismos para su funcionamiento en red. Se estudia esta hipótesis (Guibert, 2009a y 2009b) con una tentativa de aclararla merced a la observación realizada de las recomposiciones sociales y económicas que alimentan los cambios productivos actuales. Se busca proponer, en la medida de lo posible, algunos elementos complementarios a resultados de investigación en economía, antropología, sociología y geografía ya consolidados (Bisang, 2009; Sili, 2005; Gras y Hernández, 2009; Albaladejo, 2009).

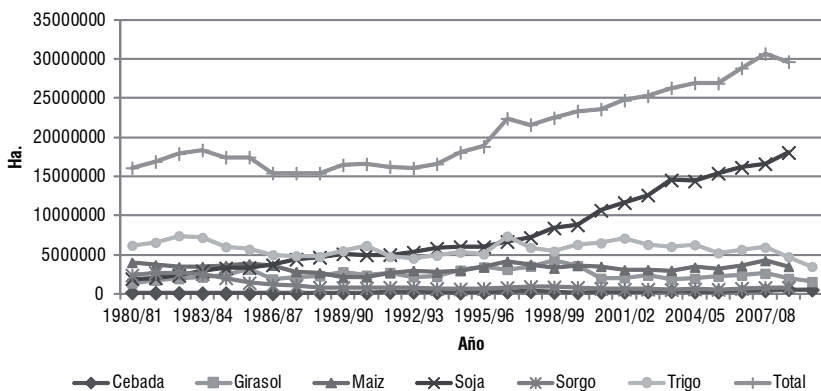
## 2. Hacia una nueva agricultura en Argentina: características de un modelo de producción cada vez más desterritorializado

El escenario político-económico, inspirado en el pensamiento liberal que se instala a partir de los años '90 en este país, genera las condiciones para la emergencia de una agricultura que se diferencia marcadamente de la anterior. Guiados por dos interrogantes: ¿Cómo se hace? y ¿Quién la hace?, mostraremos como la misma se expande rápidamente desplazando y/o confinando a los exponentes de otras lógicas productivas, tanto en los espacios pampeanos, de tradición agrícola, como en los extra-pampeanos. Más adelante veremos como dicha lógica se “exporta” al vecino país de Uruguay (punto 3) y como sus referentes se vinculan a los espacios locales (punto 4).

### 2.1. Los cambios en la “forma de hacer la agricultura”

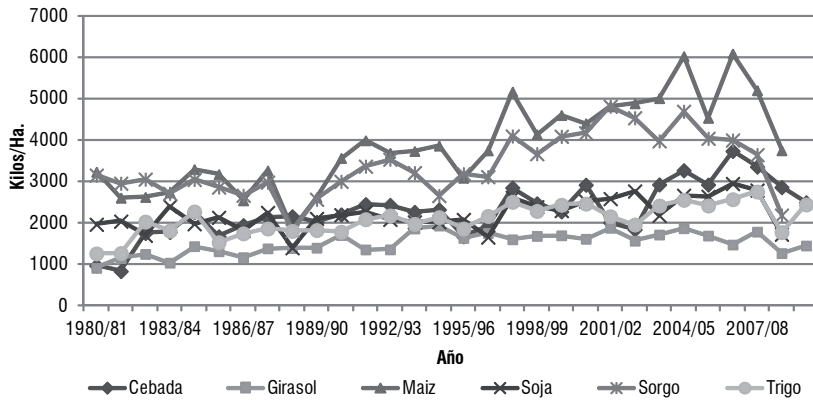
Las nuevas reglas de juego impactaron en el sector agropecuario de diversa manera, pero en términos generales se registró un crecimiento productivo dado por el aumento de la superficie sembrada y de la productividad (Gráficos 1 y 2) y, en consecuencia, de la producción total.

**Gráfico 1.**  
Evolución del área agrícola en Argentina



**Gráfico 2.**

Evolución de la productividad en Argentina



Esta expansión estuvo sustentada en mayores inversiones y en una nueva ola de incorporación tecnológica que modificaron la “forma de hacer la agricultura”. En efecto, el avance de la agricultura y sus cultivos pampeanos (especialmente la soja) sobre otras actividades como la ganadería (de carne y de leche) o las agriculturas regionales (papa en el sur de Provincia de Buenos Aires; algodón en la gran región chaqueña, arroz en Entre Ríos, etc.) se produce por una conjunción de factores económicos, tecnológicos y socio-organizativos. Dentro de los tecnológicos, se destaca la asociación exitosa de dos nuevos objetos técnicos: la siembra directa (SD) (empleada en todos los cultivos pampeanos) y las semillas de soja genéticamente modificadas (OGM), que llevan a este cultivo a una vertiginosa expansión (Gráfico 1).

Sin lugar a dudas, la gran innovación de este período es la tecnología de la siembra directa. La misma comienza a experimentarse en Argentina en la década del '70, pero son los cambios estructurales a nivel económico de inicios de los '90 los que hacen que la relación de precios cambie y la misma comience a difundirse más intensamente, aunque el gran salto se produce a partir de 1996, cuando se complementa con las semillas de soja tolerantes a glifosato (Gráfico 1). Es necesario decir que una de las causas de su éxito estuvo en el trabajo de una nueva organización, la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa (AAPRESID) quién con el apoyo de empresas relacionadas a la provisión de insumos (principalmente de herbicidas y fertilizantes) surge en 1989.

Como lo explica Satorre (2005: 28-29), la masividad de su adopción tiene causas productivas y empresariales. Dentro de las primeras está la disminución de la erosión eólica (en suelos arenosos) e hídrica (en suelos próximos a cauces de agua) y la ma-

por acumulación de humedad, las que “contribuyeron a dar mayor estabilidad a los resultados económicos obtenidos por los agricultores, mejoraron los suelos, y, combinando la SD con herbicidas eficaces y accesibles, brindaron una solución integral a la implantación de cultivos y al control de malezas”. Entre las causas empresariales, esta tecnología permitió aumentar la capacidad operativa y la escala de producción de las empresas por el camino de la reducción de los tiempos de preparación y siembra de los cultivos, como así también poner en producción suelos menos aptos<sup>1</sup>.

Mientras el debate sobre las ventajas y desventajas de esta tecnología persiste (tanto en términos productivos, económicos, sociales y ambientales), actualmente el 70% de la agricultura argentina se hace bajo esta modalidad. En Argentina son cinco los “eventos transgénicos” autorizados, tanto en soja, maíz y algodón, pero es la “soja tolerante a glifosato” (o *soja RR*) la que fue adoptada masivamente por los productores, pasando de menos del 1% en la campaña 1996/97 a más del 90% del área sembrada con soja en la campaña agrícola 2000/01 (Trigo et al., 2002: 133)

El aumento de la producción y la productividad también se debe al uso más intensivo de fertilizantes y plaguicidas (herbicidas, insecticidas y fungicidas), presentes en el medio pero con baja adopción hasta inicios de los '90, en relación a otras agriculturas del mundo (Trigo, 2002:94). Pero más allá de estas tecnologías, el auge de la agricultura se produce por las facilidades que permiten las actuales tecnologías de la comunicación y la información y a la aparición en 1995 de una nueva herramienta financiera, los fideicomisos, que simplificó considerablemente la “relación” entre los actores sociales agrarios, tanto tradicionales como nuevos.

La expansión de la frontera agrícola tanto en el tiempo (avance de las rotaciones sobre la ganadería en al región pampeana) como en el espacio (conversión de áreas naturales), “fue acompañada por la concentración de la producción en un solo cultivo: la soja” (Oesterherld; 2005: 10). Hasta inicios de los '90, este cultivo compartía el espacio productivo con otras alternativas, sean agrícolas o ganaderas. Lo que es reciente es su predominio en el espacio productivo argentino, y consecuentemente, en la oferta granaria nacional. Entre las causas de su predominio en el paisaje agrícola, se destacan: la continuidad en el tiempo de un margen bruto positivo y superior a otros cultivos; el bajo costo financiero de implantación; la simplicidad de siembra y manejo dada la exitosa conjunción de SD y OGM; la disponibilidad de un abanico de cultivares adaptados a distintas condiciones agroclimáticas y un contexto político-económico sin regulaciones, que lleva a que primen aspectos económicos-financieros por sobre los agronómicos-ambientales en la toma de decisión.

<sup>1</sup> La SD permite obtener cultivos productivos en suelos donde por sus características intrínsecas (contenido de limo y arcilla) no permiten el laboreo convencional en tiempo y forma.



La soja empieza a tomar el status de monocultivo cuando otras alternativas productivas pasan por períodos de crisis, como es el caso de la lechería. Pero también cuando se comienza a disociar la propiedad de tierra y la unidad de producción: el productor que trabaja tierras de terceros, al ceder una parte de la renta al propietario de la tierra, reduce sus posibilidades, tal cual lo explica Pacín (2005:8): *“El que hace soja sobre soja no lo hace por tonto, lo hace porque el precio de mercado del arrendamiento de la tierra agrícola es de 14 quintales de soja por hectárea y el único cultivo que paga un costo tan alto es la soja. Un arrendatario no tiene opción: o se funde o hace eso. Y los dueños que dan la tierra en alquiler lo permiten por la tentación de obtener esos ingresos y, seguramente, porque no saben que de esta manera pueden estar destruyendo su capital”*.

## **2.2. De la explotación familiar a la empresa agrícola flexible: dinámicas de los actores**

Los cambios macroeconómicos llevaron a la necesidad de aumentar la escala de producción para mantener niveles aceptables de rentabilidad. Algunos productores, especialmente aquellos más profesionalizados, que manejaban herramientas de gestión económica-financiera (como es el caso de los CREA) y que podían descifrar la información de mercado, comienzan un proceso de expansión asentados tanto en capital propio como de terceros (a través de nuevos instrumentos financieros, como por ejemplo los fideicomisos). Consecuentemente y de manera rápida, se observa un proceso de diferenciación de actores con lógicas productivas distintas, acompañado por una concentración en el uso de la tierra, aunque no necesariamente de la propiedad de la misma. Es la construcción de una nueva estructura social agraria dónde van a predominar actores (no en número, sino en magnitud productiva -escala-) movilizadas por la noción de “negocio agrícola”.

Pero antes de describir los principales protagonistas actuales en la agricultura argentina, queremos hacer una pequeña acotación. De manera paralela a los cambios mencionados, hubo un importante cambio generacional. Como bien lo expresa el documento de la CEPAL (2005, p.19): *“el agricultor de la región pampeana no es igual a partir de los años '90. Es un tipo de empresario que opera en el campo, de unos 45 años, con formación académica, con otra cultura agropecuaria rural... un productor que se profesionaliza y adquiere un alto grado de conocimiento de negocios a la vez que aumenta la presencia cada vez más directa de profesionales y/o técnicos en la dirección del proceso productivo”*.

Este “productor” va a tomar distintas características y a relacionarse de manera diferente con el territorio, en función de su trayectoria en el sector.

### • Los grandes propietarios de ayer y hoy (los terratenientes)

Son los herederos de los “estancieros” de fines del siglo XIX, los cuales habían accedido a la propiedad de la tierra antes de la llegada de las grandes olas inmigratorias. La residencia de la familia propietaria es siempre lejana a la explotación, principalmente en las grandes ciudades del país. Desde sus orígenes hasta el *boom* agrícola de 1990, la actividad principal de estas grandes unidades fue la ganadería extensiva vinculada al mercado externo. Si se realizaba agricultura, esta estaba a cargo de arrendatarios y aparceros, los cuáles eran agricultores locales.

En estos actores predominaba una lógica de acumulación patrimonial más que una renta a corto plazo. Como los beneficios producidos superan ampliamente las necesidades de la familia, la racionalidad productiva trata de equilibrar el resguardo y acrecentamiento del capital familiar con una gestión que no demande demasiadas complicaciones, o sea, pudiese ser realizada a la distancia y a través de empleados. Por razones de herencia, y también políticas, durante el siglo XX fueron perdiendo importancia relativa en la estructura agraria argentina.

Los aires neoliberales de los años '90, el cambio generacional antes mencionado y la disponibilidad de tecnologías que simplifican el trabajo agrícola, hace que estos actores tomen un rol más activo incorporando o incrementando la actividad agrícola en detrimento de la ganadera dentro de sus explotaciones. Así mientras unos continúan en su rol más pasivo de “ganaderos-rentistas” e incrementan las hectáreas trabajadas por terceros, otros comienzan a realizar ellos mismos la agricultura con un manejo muy empresarial.

### • Los agricultores familiares capitalizados: resistencias y reconversiones

De diferente escala de producción, la mayoría son los herederos de los inmigrantes europeos de finales del siglo XIX, los que fueron favorecidos por las políticas desarrollistas de la década de 1950. Perduraron en el sector gracias a su fortaleza principal: el trabajo familiar. Eran una especie de clase media del campo argentino que desarrollaba estrategias de producción mixta (agricultura y ganadería) y con distintos grados de mecanización. Algunos de ellos “sobre mecanizados” comenzaron a desarrollar el oficio de contratistas de labores a sus vecinos.

Entre 1988 y 2002, se produce la mayor desaparición de unidades de producción entre estos pequeños y medianos productores, según los datos de los censos agrícolas. En los años '90, al interior de esta categoría heterogénea, nuevos protagonistas se diferenciaron, casi siempre híbridos: los propietarios rentistas, los prestadores de servicios agrícolas locales (contratistas) y los productores empresariales.

- *Los productores convertidos en rentistas*: varios pequeños y medianos agricultores, sin capital, dejaron la actividad transformándose en rentistas (alquilando sus tierras a los otros agricultores más capitalizados o a los nuevos protagonistas como los *pools* de siembra). Este paso, para algunos, fue obligado

dadas las condiciones económicas desfavorables de finales de los años '90, mientras que para los que pudieron llegar a la post devaluación, transformarse en rentista constituye una actividad rentable, a pesar de la crisis financiera y climática de la campaña agrícola 2008-2009.

- *Los productores familiares diversificados*: otros, especialmente los que disponían de mano de obra familiar excedentaria, tomaron el camino de la inversión en el material agrícola gracias a créditos bancarios. Para algunos la vía de supervivencia fue transformarse en prestadores de servicios agrícolas, y después de 2002 ante las oportunidades del medio, se profesionalizaron reinventando su oficio: de hecho, ellos tienen los conocimientos técnicos locales de la agricultura, poseen máquinas modernas, eficientes y de gran capacidad, conocen las redes y en consecuencia, aprovechan de la confianza y crédito de la mayoría de los protagonistas sectoriales locales.

- *Los productores familiares en expansión*: algunos, más capitalizados, alquilaron las tierras de los agricultores convertidos en rentistas, ante la necesidad de agrandar la escala de producción en un contexto de aumento de los costos fijos. Tanto éstos, como los descritos anteriormente, deben mucho al mantenimiento en la actividad (en los años '90) y de su prosperidad (a partir de 2002) a la tecnología de la siembra directa, la cual les permitió simplificar el itinerario técnico dada la necesidad y también la aspiración, de aumentar la superficie de explotación. Son actores que asumen la responsabilidad del acto productivo, a través de la toma de decisiones, aunque no necesariamente realicen ellos mismo el trabajo físico.

- *Los productores familiares en retracción*: estos representan un gran número de las unidades de producción<sup>2</sup> en algunos espacios productivos. A pesar de haber incorporado los avances tecnológicos (SD, OGM), no logran insertarse exitosamente en la nueva agricultura dado principalmente por limitantes en la gestión económica-financiera y falta de información sobre las actuales formas del negocio agrícola, que limita su visión de futuro. Muchas veces, por seguir “la moda” se involucran en inversiones (mayoritariamente maquinarias) que generan endeudamientos difíciles de sobrellevar, además de producir continuas “deseconomías de escala”

#### • **Los contratistas: saber hacer y capital-tecnología**

Este actor cobra importancia a través de la difusión de la tecnología de la siembra directa, ya que la inversión en la maquinaria específica demandaba una inmovilización importante de capital, tal como lo expresaba Blanco (2001, citado por CEPAL, 2005:16):

<sup>2</sup> Por ejemplo para la Provincia de Santa Fe (Argentina), según datos del Censo Nacional Agropecuario del 2002, el 83.01% de las Explotaciones, abarcando el 30.03% de la superficie, tiene menos de 500 ha., en producción.

*“las máquinas sembradoras para siembra directa requieren inversiones cuantiosas que no se justifican en superficie inferiores a 200 has”.* Piñeiro y Villareal (2005:33) lo describen de la siguiente manera: *“El contratista agrícola actual es la versión moderna y capitalizada de la vieja figura del arrendatario rural...pero a diferencia del viejo arrendatario, el actual no vive en el campo que arrienda y, además de su trabajo físico, pone en juego cierta cantidad de capital en maquinaria y un buen conocimiento técnico y organizativo. Generalmente se trata de empresas del ámbito local...”.*

El nacimiento de esta figura está más asociada a las necesidades de supervivencia y crecimiento de las explotaciones familiares: *“tanto como una estrategia de aumento de escala como una manera de integrar a los hijos a la explotación dándoles cierta independencia económica”*, aunque también, existen casos de concesionarios de maquinarias agrícolas que encuentran esta vía como un medio de diversificación de sus actividades.

Su consolidación en el escenario agropecuario también tiene mucho que ver con la creciente presencia de actores sin anclaje local (los gestores). Los datos del CNA 2002 permiten constatar la relevancia de estos prestadores, aunque su desarrollo ha sido aún más importante con posterioridad a esta fecha. Según Barsky y Dávila (2008: 86), en la campaña agrícola 2001/02, un 70% de la superficie y las unidades de producción de las provincias de Córdoba y Santa Fe, contrataron trabajos (servicios) de terceros, entre los cuales predominaba la cosecha, siguiéndole en importancia el mantenimiento de los cultivos (pulverización), la labranza y la siembra.

#### • Los empresarios agrícolas

Es una categoría diferenciable entre los productores familiares en expansión (los cuáles combinan lógicas de gestión empresariales y familiares) y los gestores. En su mayoría tiene origen rural o una trayectoria sectorial de al menos dos generaciones (la familia productora), un capital fijo (tierra) vinculado al inicio de la actividad y una gerencia asumida por profesionales, tanto de la agronomía como de la economía.

Estos actores (a partir principalmente de los años '90), autodenominados “empresarios innovadores”, movilizaron de manera eficaz una gestión empresarial, la presencia de capital fijo y móvil (financiero por campaña agrícola) y su pertenencia –conocimiento– al sector para articular un crecimiento productivo asociando otros actores: proveedores de insumos y servicios, propietarios de tierra, inversores etc. Un ejemplo de esta categoría la constituye “Los Grobo SA” y “El Tejar”, aunque el primero con una lógica más de integración vertical y el segundo, más apoyado en capital financiero móvil.

#### • Los nuevos actores

Dentro de este grupo presentaremos dos tipos principales: los gestores y los inversores. A diferencia de los anteriores actores no necesariamente tienen origen rural aunque casi

siempre vinculación sectorial (especialmente los gestores). Junto con los contratistas, estos actores son los responsables del surgimiento de los “*pools* de siembra” (Grosso 2009), figura que se vio facilitada por la disponibilidad de las modernas tecnologías agrícolas y de la comunicación, las cuáles permiten realizar y controlar procesos productivos dónde las decisiones técnicas y el trabajo agrícola están distantes en el espacio.

- *Los gestores del negocio agrícola*: generalmente son actores colectivos, donde al menos uno de sus integrantes es ingeniero agrónomo. No son propietarios de la tierra y por lo general, no disponen de mucho capital propio, sino que tienden a aprovechar los distintos mecanismos disponibles de captación de recursos financieros (como por ejemplo los fideicomisos). Su fortaleza reside en los conocimientos tecnológicos, la capacidad de gestionar la actividad agrícola en una diversidad de escalas y en la “información de mercado”, entendida esta última en un sentido amplio, o sea, quién dispone de tierras para alquilar y de que calidad; quién, cómo y donde realiza servicios agrícolas; con quién asociarse para garantizar la logística de suministro de insumos; donde almacenar; quién puede financiar y a qué precio; cómo y dónde comercializar. Esa información de mercado es complementada por una gran capacidad de movilizar actores a través de la “confianza” y asociándolos a veces, a parámetros de resultado.

Estos emprendimientos son creados y administrados por gerentes profesionales experimentados, dónde podemos mencionar como ejemplo a Cazenave y asociados, reconocidos por haber inaugurado la figura de *pools* de siembra en Argentina. La producción agrícola así realizada tiene todas las ventajas de las economías de escala: permiten reducir los costos de adquisición de los insumos y desarrollar un gran poder de negociación en el momento de la contratación de servicios y de comercialización, ya que emplean todas las opciones disponibles del mercado (de la venta tradicional a la toma de futuros). Asimismo, la distribución geográfica de las parcelas permite reducir significativamente los riesgos climáticos y agronómicos. En los lugares dónde los contratistas locales están poco equipados, estos actores llegan a financiar la adquisición de maquinarias, aptas para sus protocolos productivos.

Los gestores vieron en los fideicomisos una herramienta de fácil implementación y mínimo riesgo, para atraer a otros actores que disponían de capital en un momento donde el contexto no presentaba otras alternativas interesantes y cortoplacistas de inversión (como lo son en Argentina el tradicional “plazo fijo” y la compra de moneda extranjera). Después de la crisis financiera en Argentina (fin de 2001), cuando los pequeños ahorristas recuperaron sus fondos bloqueados en los bancos, este tipo de fondo se presentó como una alternativa viable.

- *Los inversores: ¿cortoplacistas o vinieron para quedarse?*: a partir del momento en que las actividades agrícolas comienzan a aparecer como un negocio económicamente atrayente, se hicieron un lugar entre las alternativas de inversión

de las sociedades financieras. Estas vinculándose con Estudios agronómicos, atrajeron a los inversores para integrarlos a fondos de inversión agrícolas. De esta manera, y más allá de los grandes jugadores (bancos, AFJP previo a 2009) tanto actores sectoriales (comerciantes, acopiadores, propietarios rentistas) como aquellos sin ninguna relación con el mundo agrícola (abogados, médicos, arquitectos, deportistas, jubilados) comenzaron a invertir en la agricultura.

Algunos gestores han consolidado su accionar a través de contratos superpuestos en el tiempo, llegando a perpetuarse como verdaderas empresas. Estos y algunos empresarios agrícolas de mayor magnitud, operan como verdaderas “empresas en redes”, o sea, articulándose y movilizándolo otros actores, tanto presentes en los territorios productivos (locales) o cercanos a sus “casas centrales”, los cuáles migran a los espacios de producción para prestar servicios.

Sin llegar a ser otro tipo, la bibliografía hace referencia a “la empresa agrícola verticalmente integrada” (Piñeiro y Villareal, 2005). Estos son grupos económicos que actúan en el mercado de insumos o de los productos agropecuarios (o ambos) y que han incursionado en los últimos tiempos en la actividad agrícola primaria. La bibliografía consultada comenta el caso de las empresas responsables de la comercialización (*traders*) que incursionaron en la producción pero sin especificar detalles. Ocurre que a veces no se hace una diferencia, que para esta tipología es importante: no es lo mismo una empresa que se diversifica haciéndose responsable del acto productivo, y en este caso sería una “empresa agrícola o agropecuaria”; de la que participa aportando insumos en un fondo de inversión, considerada según la tipología expuesta, como un inversor.

En síntesis, el abanico de actores agrícolas argentinos es diversificado y ha cambiado mucho en los últimos 20 años. A la disminución del número de productores, se agrega la presencia de nuevos actores quienes consideran la actividad agrícola más por sus dimensiones económicas y financieras que por sus aspectos sociales y territoriales.

Dentro de los tipos identificados (los terratenientes empresarios, los productores familiares –diversificados, en retracción y en expansión–, los rentistas, los contratistas, los empresarios, los gestores y los inversores), producto del análisis de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo, y aún perfectible, los empresarios y gestores ofrecen una especificidad. En efecto, estos pueden, según las condiciones macroeconómicas y sus estrategias de ampliación y/o de diversificación de los riesgos y de las ganancias, considerar como demasiado estrecho e inestable el espacio nacional argentino. Desde hace unos diez años aproximadamente, estos actores no dudan en pasar la frontera para radicarse en Uruguay (y en otros países de la región también) procurando recursos y generando transformaciones innovadores donde se instalan.

### **3. Saltando la frontera: impactos del modelo en Uruguay**

La expansión agrícola en este país, esencialmente impulsada por el cultivo de soja, se produce desde los primeros años del siglo XXI (Gráfico nº 3). Contribuyen a la misma los cambios tecnológicos y las condiciones particulares de política económica en Argentina, la cual hace que muchos de sus agricultores comiencen a realizar cultivos en Uruguay. Por su parte, en este país se da un marco de políticas propicio, diferente al de Argentina, con estabilidad macroeconómica, un favorable “ambiente” de negocios; facilidades para la inversión extranjera (que se transforma en activa protagonista en este proceso); un marco regulatorio flexible para los arrendamientos; acciones “no generalizadas” para atender el alza de los precios domésticos; y un temprano marco regulatorio para adopción de organismos genéticamente modificados.

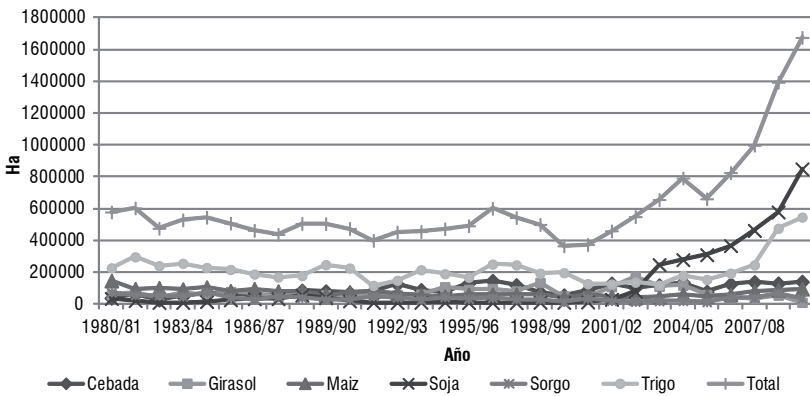
A diferencia de Argentina y principalmente por tratarse de un fenómeno de origen “importado” se genera un rápido desarrollo de “empresas en red” (ya citadas) que se desarrollan de una manera más estructurada, consolidada y duradera que las formas observadas en su país de origen. En cambio, los *pools* de siembra que en un principio avanzaron sobre el espacio productivo uruguayo no lograron mantenerse, principalmente debido a que los resultados físicos (rendimientos) y económicos logrados no consiguieron llegar a las metas que se habían planteado, retirándose de la actividad productiva.

#### **3.1. A la hora de la intensificación**

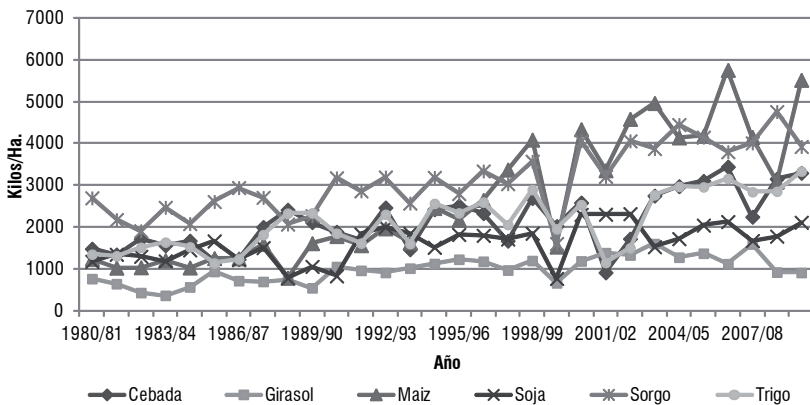
La fuerte expansión en Uruguay de la producción agrícola es acompañada por un crecimiento de las principales actividades del sector, tales como la carne, los lácteos y la forestación. Sin embargo y en particular, la agricultura desplaza fundamentalmente al engorde vacuno y en menor medida a la lechería. En este crecimiento, existe un claro liderazgo de la soja, aunque en los últimos años aumenta el área de todos los cultivos y, en especial, del trigo que permite una complementación con esta última mediante el doble cultivo anual. Se pasa, así, de la tradicional combinación o rotación de cultivos agrícolas con pasturas, a la realización de sistemas de agricultura continua, y donde la combinación trigo-soja ocupa la mayor parte del área. En el patrón de cultivos, aumenta el peso de la producción de ciclo “estival” y, dentro de esta, predominan los granos oleaginosos (soja) sobre los forrajeros (maíz y sorgo) y con un peso relativo mayor de las actividades orientadas al mercado externo. También se dan nuevas localizaciones, en regiones distantes del área habitual de influencia de la agricultura en el litoral oeste del país. La

misma se expande de la tradicional zona, a prácticamente todo el país donde existan suelos aptos, generando estructuras de servicios que permiten el avance agrícola. En síntesis, hay una intensificación importante de los procesos productivos. La producción crece por aumento del área y por aumento de productividad (Gráficos 3 y 4).

**Gráfico 3.**  
Evolución del área agrícola en Uruguay



**Gráfico 4.**  
Evolución de la productividad en Uruguay





En particular, el cultivo de soja pasa de ser un cultivo marginal, de sembrarse 850 mil hectáreas en la campaña agrícola 2009/10, a multiplicarse el área por 80 en apenas diez años, convirtiéndose así, en uno de los principales productos de exportación. Los cambios operados implican una ampliación de la superficie de cultivos con acelerados aumentos de los índices de concentración económica y productiva ya que el incremento de área se explica en un 89% por las superficies de chacras de más de 1.000 hectáreas (Arbeletche y Carballo, 2008).

Entre los elementos que favorecen esta expansión está la disponibilidad de recursos naturales e infraestructura, en particular suelos (con aptitud para permitir la fuerte expansión de la agricultura y la forestación), facilidades portuarias (de calidad y costo competitivos); de almacenaje y carreteras.

Las innovaciones y cambios más relevantes –a nivel agrícola– son: la siembra directa, los avances en la genética (OGM y otros), un uso más intenso y eficiente de insumos, en especial fertilizantes. También, se dan transformaciones importantes en los mercados ya que se pasa de una producción agrícola básicamente destinada al mercado interno, con existencia de excedentes exportables, a una agricultura donde el mercado externo es el principal destino. En forma asociada, hay una generalización de sistemas de venta de los productos a través del uso de los mercados forward y de las ventas en los mercados de futuros y opciones.

La creciente adopción de la “agricultura continua” desplaza a la alternancia de cultivos y pasturas sembradas, proceso que es posible por el uso de la siembra directa. Se modifica la vinculación tradicional entre agricultura y actividad ganadera, existiendo un cambio en el peso relativo de las distintas producciones y se pasa de la complementariedad a la competencia. Esto genera que la agricultura quede en los mejores suelos y la ganadería de cría en los de menor aptitud, mientras que el engorde pase de los sistemas pastoriles a sistemas con terminación a corral. Este crecimiento agrícola presiona al alza los precios de la tierra y el valor de los alquileres/arrendamientos lo que obliga a las otras producciones (ganadería y lechería) a intensificarse, existiendo cambios en la alimentación con mayor presencia de concentrados en la dieta, nuevas prácticas para la producción y conservación de forrajes, y en consecuencia una mayor presión sobre los recursos naturales.

Existe una innovación y cambio técnico intenso y generalizado, tanto en la fase agrícola como en la gestión del negocio, y donde la presencia de empresarios argentinos aceleró la “curva de aprendizaje”.

### 3.2. Los actores de y frente a las innovaciones productivas y gerenciales

El cambio en Uruguay en la gestión y organización del negocio agrícola, se da porque las nuevas empresas argentinas que comienzan a cultivar saltando la frontera, se caracterizan por disponer de escaso capital fijo. Básicamente, son empresas donde la organización de la producción, la logística y la gestión del riesgo son, a la vez, las dimensiones que las diferencian del productor tradicional uruguayo y las claves de su éxito. En efecto, son empresas diferentes a las tradicionales del agro uruguayo, que cultivan y organizan grandes superficies. Las nuevas tecnologías de la información (TIC's) les permiten una gestión eficiente con amplio despliegue geográfico, ampliando el aprovechamiento de las economías de escala. Hay un menor peso de activos fijos (tierra y maquinaria) en la inversión y existe una organización en "redes de negocios" con proveedores de servicios agrícolas, de insumos, *traders*, etc. Además, se utilizan nuevas formas de comercialización y manejo del "riesgo de mercado" de productos (ventas anticipadas y contratos de futuro) y de insumos (compras en grandes volúmenes, importación directa). Se dan nuevas estrategias para el financiamiento de la actividad, comenzando a aparecer la captación de fondos de inversión (dónde la presencia de fideicomisos es mínima). Crece la importancia de la capacitación y la organización de los recursos humanos, ante la mayor complejidad del negocio, a lo que las nuevas empresas, le otorgan gran importancia.

#### • Empresas en red

Estos nuevos actores son las denominadas "empresas en red", que adquieren relevancia en los años 90 en la Argentina. Se destaca un funcionamiento donde la base está en una clara separación entre el negocio productivo y el negocio inmobiliario. En general, usan un modelo innovador en cuanto a la organización, la tierra que siembran es alquilada y todos los trabajos que implica llevar adelante la producción son tercerizados a contratistas. Estas empresas manejan la producción gracias a un trabajo en red con los miembros de su cadena de abastecimiento y un factor de éxito es la construcción de relaciones de mediano y largo plazo con sus proveedores, sus contratistas y sus compradores. Otro factor de éxito, es que hacen un uso intensivo de herramientas informáticas y de comunicación de aparición reciente. Además, desarrollan una cultura de empresa que genera un compromiso con la misión de la misma, de sus empleados y de los otros miembros de su cadena. Por último, las empresas en red se adaptan fácilmente a un contexto variable y demuestran una importante flexibilidad (Clasadonte y Arbeletche, 2010).

Arman una estructura y desarrollan relaciones de complementariedad y de apoyo recíproco de mediano y largo plazo con sus socios. A título de ejemplo, financian la compra de maquinaria de sus contratistas claves actuando como fiador o garantía ante el banco. El trabajo en red necesita confidencialidad, interdependencia y compromiso entre los socios de una misma cadena de valor (Mentzer et al., 2001). El éxito del “networking” depende del grado de cumplimiento de las actividades realizadas por cada miembro, de la capacitación de los empleados y de la resolución común de los problemas de cada integrante de la red. Los ejemplos más claros de este tipo de empresas lo constituyen en Uruguay, “El Tejar”, vinculada a la empresa homónima en Argentina y “Agronegocios del Plata” vinculada al grupo “Los Grobo”.

#### • **Productores tradicionales en reconversión**

Los tradicionales productores agrícolas uruguayos tienen diversas evoluciones (similar a sus pares en Argentina): en este sentido, los productores sin tierra que realizaban cultivos en sistemas de medianería<sup>3</sup>, una parte se reconvierte utilizando lógicas de funcionamiento similares a los nuevos agricultores, pero más de la mitad deja la actividad para transformarse en vendedor de servicios agrícolas (de siembra, fumigación y/o cosecha). Los sistemas de pago de las rentas (sobre todo en forma anticipada) y los valores que se llegan a pagar, asociado a la escala de las empresas, en general, no les permiten competir, perdiendo así las mejores tierras y viéndose obligados a salir del negocio.

#### • **Rentistas**

Son productores familiares y/o medianos empresarios que salen del negocio, muchas veces manteniéndose en la actividad pecuaria y arrendando sus mejores tierras. Se transforman así en una combinación de ganaderos y pequeños rentistas.

Con estos cambios en la base socio-productiva aquí presentados, donde tres tipos de actores son destacados, se generan transformaciones tanto en la estructura agraria como en el resto de la cadena. A nivel agrícola, aumenta la concentración de la producción en empresas de mayor tamaño. De 2000 a 2007, la proporción del área en siembras mayores a 1000 has creció de 20% a más de 50%. En el periodo que transcurre entre los años 2000 y 2009, el 61% de los productores familiares dejaron de hacer agricultura en forma directa y pasaron de realizar el 15% del área agrícola al 6%. Por su parte las empresas en red (entre 10 y 12 empresas) pasan a realizar un 35% del área agrícola, con una superficie promedio de 28.500 ha cultivadas por año (Arbeletche y Gutiérrez, 2010).

<sup>3</sup> En Uruguay se utiliza la palabra medianería para nombrar lo que en Argentina se denomina comúnmente arrendamiento o alquiler de tierras.

En el segmento “exitoso”, hay un peso elevado de actores de origen argentino junto con el surgimiento de nuevas empresas especializadas en la provisión de servicios agrícolas. Se comienza a dar en el país la instalación de firmas transnacionales (*traders*) que hacen la comercialización de los granos (Cargill, Dreyfus, ADM, etc.), en forma directa o mediante alianza con operadores locales y que actúan en toda la cadena productiva.

La otra consecuencia del crecimiento agrícola vinculado a la nueva estructura socio-productiva es un aumento de la demanda del factor tierra. Tanto por el crecimiento del número de transacciones de compra-venta realizadas como de los valores de las mismas como de la renta (medianería). Entre 2000 y 2008, el valor de la tierra se ha multiplicado por cuatro y el de la renta por 2,2 (MGAP-DIEA, 2008). Asimismo, los cambios en la estructura agraria son asociados a cambios en la titularidad y tamaño de las empresas. En las formas de tenencia de la tierra comienza a prevalecer el arrendamiento de corto y mediano plazo.

Según la DIEA-MGAP, en la campaña 2007/2008, aproximadamente la tercera parte de los productores agrícolas ya no realizaban cultivos, aun cuando si desarrollaban actividades agropecuarias. Esos productores que ocupan aproximadamente un millón de hectáreas, destinan el 87% de esa superficie a la producción ganadera de carne y lana, y un 12 % a la actividad lechera. Las razones que expusieron para haber abandonado la actividad agrícola fueron: un 25% por falta de recursos, 14% por márgenes agrícolas no convenientes y un 10% porque conviene más arrendar las tierras para siembra que sembrar ellos mismos. El 51% manifestó otros motivos, entre los que se encuentran, altos costos agrícolas, menores riesgos sin agricultura, sistemas más estables sin agricultura (Mgap-Diea, 2008).

Estamos en presencia de un nuevo escenario de producción agrícola, con nuevos actores, que tienen en general una menor relación con lo local, mayor flexibilidad y donde se caracterizan por tener una fuerte diversificación temporal y espacial de la producción, condición clave para minimizar el riesgo y el resultado económico financiero de la empresa.

#### **4. Relaciones entre actores, producción y territorios: hacia una fragilización de la dimensión local**

Como venimos de ver, los cambios organizacionales actuales en Argentina y Uruguay, afectan la naturaleza misma de los actores, condicionan sus evoluciones y derivan (para los que quieren seguir en el sector) en una mayor diversificación, flexibilización y capacidad de reconversión. También, transforman la relación entre la producción, los actores y los territorios, es decir, la dimensión local de la actividad agropecuaria. En efecto, los actores del nue-

vo esquema productivo son más móviles: de un punto de vista físico, se desplazan más, se mudan a otras regiones, se quedan menos tiempo en el mismo lugar. Son actores extranjeros al lugar y/o recién llegados.

Su manejo de las redes sociales de comunicación y de información, que superan el nivel local, se combina con una permanente búsqueda de eficiencia a través de cambios en los itinerarios técnicos y cultivos según las condiciones globales de producción (precios de los insumos, estado de los mercados, tipo de cambio monetario, etc.). De un punto de vista productivo, adoptan con eficiencia la innovación tecnológica; desde un punto de vista económico-financiero, procuran a menudo una relativa rentabilidad cortoplacista.

Respecto a los impactos territoriales, aparece una fragilización de la dimensión local de la actividad agropecuaria, dada por una menor implicación de estos nuevos actores en la vida económica, social y política. Una manera posible de notar estos cambios surge de seguir el destino de la renta productiva generada. A grandes rasgos (a partir de una primera interpretación de los resultados de las entrevistas y observaciones) y cruzando las tipologías obtenidas para cada país (numerosas similitudes permiten acercarse a los distintos tipos), se observan tanto en Argentina como en Uruguay, procesos socio-espaciales nuevos, con diferencias en la localización y uso de la renta según: las relaciones que “el productor” mantiene con el centro urbano cercano o a la gran ciudad, su área de acción o de influencia, y según la fuerza de la polarización que el centro urbano ejerce sobre el espacio local (vinculado con la densidad demográfica del lugar).

En primer lugar, si consideramos la categoría de los grandes terratenientes, quienes oscilan entre intensificación (ganadera y agrícola) y actitud rentista y patrimonial, la renta generada parte de los espacios productivos locales a concentrarse en el lugar de residencia de la familia propietaria, donde a su vez se encuentra la sede administrativa y se realizan la mayor parte de las transacciones comerciales. Sólo se recurre a comercios locales ante casos eventuales. La mayor relación económica con los actores locales del territorio de producción es a través de los contratistas locales, si es que los utilizan. La participación de estos actores en la vida social y política local es reducida, aunque existen excepciones.

En segundo lugar, en el caso de los agricultores familiares capitalizados (la diversidad analizada en el punto 2.2), la gran mayoría abandonó la residencia rural por la urbana, acrecentándose un fenómeno iniciado décadas atrás. Así, el “heredero tipo” de este grupo (los productores contratistas y los productores en expansión, ambos de origen rural) tiene una residencia urbana cercana a la explotación, compuesta esta última en parte por el patrimonio familiar heredado y en parte por la tierra alquilada a sus vecinos. Su radio de acción (parcelas de producción) está limitado por la logística del movimiento de las maquinarias. Hacen la mayoría de sus transacciones comerciales con agentes locales (a escala del Departamento en el caso de Argentina), aunque en algunos se observan procesos crecientes de des-territorialización de la renta (los cuales aparecen más vinculados al manejo de información de los mercados que a la

escala de trabajo). Continúan siendo los habitantes del territorio local (ahora en el centro urbano) y, en el caso de Argentina, animan la política local, especialmente después del conflicto entre el sector y el gobierno en 2008.

En tercer lugar y de manera similar que la categoría anterior, las principales transacciones de los contratistas, figura-clave del modelo productivo en ambos países, se producen en el espacio local, aunque algunas inversiones (compra de maquinarias) la realizan directamente a los fabricantes. Los contratistas puros tiene residencia urbana, generalmente en las ciudades intermedias (más de 10 000 habitantes).

Por último, como puede presumirse, los empresarios y los nuevos actores (gestores de negocio agrícola, inversores, empresas en red en Uruguay), poco participan de los circuitos económicos locales, salvo eventualidades, ya que los insumos son comprados de manera centralizada (incluso se realizan importaciones directas). En estos casos, la des-territorialización de la renta es absoluta, salvo que el inversor tenga su residencia cercana al espacio de producción. En el caso de Uruguay, además la planificación se realiza en y desde Argentina, en donde funciona la “casa matriz” de las empresas, dejando poco margen a la decisión de los responsables locales de las empresas, salvo la elección de los lotes donde realizar y cumplir con la superficie asignada a cada cultivo.

## 5. A modo de conclusión

En Argentina y en Uruguay, una nueva lógica de producción agrícola impacta profunda y rápidamente en los espacios y en los actores. Surgen conformaciones socio-espaciales más flexibles y, al mismo tiempo, más débiles en su relación con el territorio. Las mismas son atravesadas por fuerzas globales que las re-estructuran en permanencia. Entre la des-territorialización de la actividad agrícola y la aparente a-territorialización de algunos actores, la transición actual lleva a una forma incipiente de re-territorialización, aunque sea todavía poco perceptible. Las formas socio-espaciales locales se ven amenazadas, de manera creciente, por una dimensión global que impone lógicas en red y captación de información y de conocimiento.

Tomado como un indicador de la fragilización local la radicación de la riqueza generada, esta se encuentra (en relación a la anterior territorialización propia de la primera ola de modernización) más diversificada y difiere según la naturaleza del actor y su relación con el territorio. Desde productores muy territorializados y actuando dentro de un perímetro mediano (de lo local a lo regional) hasta inversores a-territorializados en relación con lo rural y la actividad agropecuaria, quienes razonan desde lo global, se abre un abanico de situaciones diversas cuya dinámica nutre de forma continúa las transforma-

ciones de los territorios locales. Asimismo, los cambios que hemos identificado, fruto de nuevas estrategias productivas, provocan la pérdida de ciertas virtudes de lo local: desvanece la proximidad geográfica a favor de la proximidad organizacional; el tejido socio-económico local padece de dinámicas demográficas desfavorables (pérdida de habitantes); resulta más complicada asegurar la construcción política dado una gobernanza local más débil, con consecuencias sobre el seguimiento de la acción pública y de las inversiones del estado (en materia de infraestructuras, de servicios, etc.).

Estos impactos no son similares en todos los espacios. Hay ciudades intermedias que se benefician con el nuevo modelo productivo, dónde sus economías se vieron fuertemente dinamizadas por la producción agrícola, la industria de tractores y maquinarias, los talleres de reparación, los centros de servicios agronómicos, etc. En las mismas el empleo también se vio dinamizado por el aumento de la construcción de casas y edificios.

Volviendo al tema productivo, los desafíos hacia el futuro comprenden diversas dimensiones que cuestionan la sustentabilidad del modelo. Se observan fuertes tendencias hacia la concentración de la producción, con sistemas altamente flexibles, muy especializados, grandes en escala y donde el negocio inmobiliario y el negocio productivo están claramente separados. La expansión e intensificación de la agricultura incrementa la presión sobre los recursos naturales, en particular suelos y aguas. Habrá crecientes requerimientos de infraestructura, sobre todo en capacidades portuarias, mejoras de la red vial e incorporación de la red ferroviaria, comunicaciones (sobre todo en las nuevas zonas de producción). No obstante, la pérdida de calidad en términos de gestión pública de los territorios locales implica una tensión entre público y privado, y ofrece una dura prueba dado la ausencia crítica de políticas públicas de desarrollo local. Por fin, y sin agotar el listado, se puede evocar el desafío en la capacitación de recursos humanos. Las nuevas forma de organizar la actividad agrícola implican mayores exigencias, desde los operarios hasta los empresarios. Esto generará a la vez un aumento del conocimiento de los actores y una crisis para la mano de obra, ampliando el éxodo de habitantes de lugares donde la vida local ya tomo el ritmo errático de una actividad agrícola cada vez más conectada a lo global.

## Registro bibliográfico

Guibert, M. y otros  
"De Argentina a Uruguay:  
espacios y actores  
en una nueva lógica de  
producción agrícola".  
*Pampa. Revista  
Interuniversitaria de  
Estudios Territoriales*,  
año 7, n° 7 suplemento  
especial temático,  
Santa Fe, Argentina,  
UNL (pp. 13-38).

## Bibliografía

- AACREA** (2008). "¿Cuánto sabemos sobre nosotros?" *Revista AACREA*. Junio, p: 8-18.
- Albaladejo C.** (2009). *Médiations territoriales locales et développement rural. Vers de nouvelles compétences d'accompagnement de l'activité agricole*, Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université de Toulouse – Le Mirail, 304 p.
- Arbeletche P. y Gutiérrez G.** (2010). Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. *Revista Pampa*, N°6 (artículo aceptado, para parecer).
- Arbeletche P. y Carballo G.** (2008). *La expansión agrícola en Uruguay: algunas de sus principales consecuencias*, Anales del XXXVI Congreso de la Asociación de Economía Agraria de Argentina, Montevideo.
- Barsky O. y Dávila M.** (2008). *La rebelión del campo – historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana, 352 p. (2° ed.)
- Bisang R., Anlló G. y Campi M.** (2009). Cadenas de valor en la agroindustria, pp 217-276. In: Kosacoff B. y Mercado R. (eds), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción – crisis y oportunidades*, Buenos Aires: Cepal/Pnud, 320 p.
- Bisang R.** (2008). *La agricultura argentina: cambios recientes, desafíos futuros y conflictos latentes*, ARI, N°111, 7 pág.
- CEPAL** (2005). *Análisis sistémico de la agriculturización en la Pampa húmeda argentina y sus consecuencias regionales extra-pampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas*. Serie 118, Chile, 65 p.
- Charvet J.-P.** (2008) (sous la dir.), *Nourrir les hommes*, Paris, Ed. Sedes/CNED, 318 p.
- Clasadonte L. y Arbeletche P.** (2010). *Empresas en red: otra agricultura se instala en América del sur*. VI Congreso Ceisal, Toulouse, Francia.
- Consalès J.-N. et Moustier P.** (2007). Terroirs: caractérisation, développement territorial et gouvernance, Actes du colloque international sur les terroirs (mai 2007), *Méditerranée – revue géographique des pays méditerranéens*, Ed. des Presses univ. de Provence, n°109, diciembre.
- Debarbieux B.** (2008). A-t-on vraiment besoin du concept de territorialité ?, *GEO-DOC*, N°55, p: 19-33.
- Delfosse C.** (2008). "Éditorial : agricultures, durabilité et territoire", *Géocarrefour*, Vol. 83/3, 2008, mis en ligne le 23 février 2009. URL : <http://geocarrefour.revues.org/index6844.html>.
- Ferrier J.-P.** (1998). *Antée 2 - Le contrat géographique ou l'habitation durable des territoires*, Paris, Ed. Payot Lausanne, 251 p.
- Gras C. y Hernández V.** (2009). Reconfiguraciones sociales frente a las transformaciones de los 90: desplazados, chacareros y empresarios en el nuevo paisaje, p: 89-116. In: Gras C. y Hernández V. (coord.), *La Argentina rural – de la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires, Ed. Biblos Sociedad, 289 p.
- Grosso S.** (2009). "Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives". Dossier "Argentine" publicado en la revista *DÉMÉTER 2010 – Économie et stratégies agricoles*, Paris, Club Déméter, Ed. A. Colin, septiembre, p: 223-254.



- Guibert M.** (2009a). "La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes" p: 143-180 et introduction "L'agriculture argentine au défi de la financiarisation" p: 125-141, publicado en la revista *DÉMÉTER 2010 – Economie et stratégies agricoles*, Paris, Club Déméter, Ed. A. Colin, septiembre.
- (2009b). "Soja sans frontières : vers une spécialisation productive du Bassin du Río de la Plata?" p: 431-444, In: Guibert M., Carrizo S., Ligrone P., Mallard B., Ménanteau L. et Uribe G. (Editeurs), *Le Bassin du Río de la Plata: intégration régionale et développement local*, Toulouse, Ed. de las PUM, Coll. Hespérides Amérique, 555 p.
- Haesbaert R.** (2004). *O mito da desterritorialização*, Rio de Janeiro, Ed. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 395 p.
- Le Caro Y., Madeline P. et Pierre G.**, *Agriculteurs et territoires – entre productivisme et exigences territoriales*, Rennes, Ed. des PUR, 2007, 268 p.
- Lévy J. et Lussault M.** (2003). *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Ed. Belin, 1034 p.
- Mentzer J.T., Dewitt W., Keebler J.S., Min S., Nix N.W., Smith C.D. and Zacharia Z.G.** (2001). Defining supply chain management. *Journal of Business Logistics*, Vol. 22, N° 2, p:1-25.
- MGAP-DIEA** (2008). "*Tierras de uso agropecuario. Ventas y arrendamientos. Periodo 2000-2007*", Serie Trabajos especiales, Montevideo, [www.mgap.gub.uy/diea](http://www.mgap.gub.uy/diea)
- Oesterheld M.** (2005). "Los cambios de la agricultura argentina y sus consecuencias" in: La transformación de la agricultura argentina, *Ciencia Hoy*, Vol. 15, N° 87, Junio/Julio, p: 6-12.
- PACIN** (2005). "La visión de los productores". *Ciencia Hoy*, Vol. 15, N° 87, Junio/Julio, p: 8-9.
- Piñero M. y Villareal F.** (2005). "Modernización agrícola y nuevos actores sociales" in: La transformación de la agricultura argentina, *Ciencia Hoy*, Vol. 15, N° 87, Junio/Julio, p: 32-36.
- Raffestin C.** (1986). "Territorialité: concept ou paradigme de la géographie sociale ? ", *Geographica Helvetica*, n°2, p: 91-96.
- Rastoin J.-L.** (2008). Les multinationales dans le système alimentaire, *Revue Projet*, N°307, <http://www.ceras-projet.com/index.php?id=3382>
- Reboratti C.** (2005). "Efectos sociales de los cambios en la agricultura" in: La transformación de la agricultura argentina, *Ciencia Hoy*, Vol. 15, N° 87, Junio/Julio, p: 52-61.
- Requier-Desjardins D.** (2009). "Territoires–Identités–Patrimoine : une approche économique?", *Développement durable et territoires*, Dossier 12: Identités, patrimoines collectifs et développement soutenable, mis en ligne le 20 janvier 2009, <http://developpementdurable.revues.org>
- Rieurtort L.** (2009). Dynamiques rurales françaises et re-territorialisation de l'agriculture, *L'information géographique*, N°1, pp. 30-48.
- Saquet M.A. e Sposito E.S.** (anho). *Territórios e territorialidades. Teorias, processos e conflitos*, São Paulo, Ed. Expressão popular, Coll. Geografia em movimento, 365 p.
- Satorre E.** (2005). "Cambios tecnológicos en la agricultura argentina actual" in: La transformación de la agricultura argentina, *Ciencia Hoy*. Vol. 15, N° 87, Junio/Julio, p: 24-31.

**SIAL:** <http://www.gis-syal.agropolis.fr>

**Sili M.** (2005). *La Argentina rural, de la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*, INTA, Buenos Aires, 110 p.

**Trigo E.** (2005). "Consecuencias económicas de la transformación agrícola" in: *La transformación de la agricultura argentina. Ciencia Hoy*. Vol. 15, Nº 87, Junio/Julio, p: 46-51.

**Trigo E.; Chudnovsky, D.; Cap, E. y Lopez, A.** (2002). *Los transgénicos en la agricultura argentina. Una historia con final abierto*. IICA, Buenos Aires. 187 p.

**Vanier M.** (2009). *Territoires, territorialité, territorialisation. Controverses et perspectives*, Rennes, Ed. des PUR, 228 p.