



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

TESIS DE DOCTOR EN GEOGRAFÍA

“Estrategias de territorialización de los actores vinculados a la comercialización de bienes y servicios al agro. Entre lógicas globales y cotidianidades locales. Balcarce (1990-2021)”

Mariana Paola Bruno

BAHÍA BLANCA

ARGENTINA

2022

PREFACIO

Esta Tesis se presenta como parte de los requisitos para optar al grado académico de Doctor en Geografía, de la Universidad Nacional del Sur y no ha sido presentada previamente para la obtención de otro título en esta Universidad u otra. La misma contiene los resultados obtenidos en investigaciones llevadas a cabo en el ámbito del Departamento de Geografía y Turismo durante el período comprendido entre el 31 de diciembre 2015 y el 31 de diciembre de 2021, bajo dirección del Dr. Marcelo Sili y la codirección de la Dra. María Laura Viteri.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR
Secretaría General de Posgrado y Educación

La presente tesis ha sido aprobada el .../.../....., mereciendo
la calificación de(.....)

Dedicatoria

A la persona que nos dio la vida y dio su vida por mí y mis hermanas,

Lidia Croce.

Agradecimientos

Agradezco especialmente a mis directores: Marcelo Sili y María Laura Viteri por el acompañamiento y asesoramiento a lo largo de este largo camino.

Al Concejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) por haberme dado la posibilidad de realizar el doctorado en el marco de la Beca Interna Doctoral. A la Estación Experimental Agropecuaria del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria INTA Balcarce por el lugar de trabajo para realizar esta tesis.

Al Departamento de Geografía y Turismo, de la Universidad Nacional del Sur por darme la oportunidad de continuar mis estudios y formarme en el Doctorado en Geografía.

A todos los entrevistados del sector público y privado por el tiempo resignado a sus tareas para brindar sus testimonios.

A mis compañeras, compañeros, amigas tanto del Área de Economía y Sociología Rural de la Estación Experimental del INTA Balcarce, como de otros ámbitos académicos y de la vida por el acompañamiento, asesoramiento, sugerencias y por los lindos momentos compartidos durante el trabajo de campo, los viajes a congresos y otros encuentros: María Laura Cendón (Laly), Cecilia Aranguren, Graciela Ghezán, Graciela Borrás, Gladys Quinteros, Paula Natinzon, Santiago Santini, Guillermina Mujica, Aldana Pinto de Almeida Castro, Claudia Mikkelsen, Sofía Ares, Matías Gordziejczuk, Patricia Lucero, Silvina Aveni, Isabel Riviere, Fernando Sabuda, Alejandra Auer, Marisa Sagua, Yanina Hecker, Erica Martínez y Silvia Sepúlveda.

A mi padre Hércules, a mis hermanas Claudia y Lorena, a mis cuñados Hernán y Emilio, y muy especialmente a mis sobrinos Dante, Octavio e Ilaria.

Resumen

En los últimos treinta años, el sector agropecuario del sudeste bonaerense ha sufrido grandes transformaciones producto de la adopción masiva y generalizada de paquetes tecnológicos vinculados con el modelo denominado agronegocios. Estos cambios generan una mayor dependencia de insumos y servicios externos a la explotación agropecuaria. Los actores proveedores de estos insumos y servicios adquieren relevancia como articuladores entre las lógicas globales y las cotidianidades locales en las denominadas *agrociudades*. *El objetivo de esta tesis es analizar a las empresas prestadoras de estos bienes y servicios a través de sus lógicas de territorialización y su rol en la construcción y reconstrucción del territorio de Balcarce durante los años 1990 y 2021.*

Desde sus orígenes, el partido de Balcarce prácticamente no ha cambiado de trayectoria de desarrollo. Los intereses y las acciones de los actores dominantes siempre estuvieron orientados a la producción agropecuaria (principalmente de cereales, oleaginosas, ganadería vacuna y de hortalizas como la papa). En los años 1990, la ciudad cabecera del partido, San José de Balcarce acrecienta su rol como centro de servicios al sector agropecuario y agroindustrial, y en la década de 2000 se convierte en una de las 20 ciudades de la Argentina con mayor cantidad de sucursales de empresas transnacionales de agroinsumos.

Para analizar las lógicas de territorialización de las empresas de agroinsumos, esta tesis se basa en la sociología crítica del desarrollo. Se utilizan nociones como interfaz para estudiar los momentos de encuentro entre individuos con diferentes intereses, visiones y conocimientos. En este espacio es donde se manifiesta la capacidad de agencia, conocimiento y relaciones de poder entre la multiplicidad de actores vinculados con este territorio-lugar. Esta tesis también interpreta las lógicas de territorialización/desterritorialización de las empresas oferentes de bienes y servicios al agro desde la geografía crítica.

La investigación se sustenta en un diseño metodológico cualitativo, de carácter exploratorio y descriptivo. Con información secundaria y primaria se construye una base de datos *ad hoc* a partir de la cual se seleccionan las empresas orientadas a la comercialización de agroinsumos (agronomías, acopios, venta de maquinaria, fabricantes de implementos y talleres de reparación y venta de equipos de riego) y se implementan entrevistas semiestructuradas a sus responsables durante 2017-2021, elegidos por la técnica bola de nieve o conveniencia. A partir de la teoría fundamentada en los datos, se analiza el trabajo de campo, teniendo en cuenta la voz de los protagonistas.

En función del análisis de las prácticas sociales y espaciales en interacción con proveedores, clientes y otros actores del territorio se reconocen tres tipos de territorialidades: *globalizadas*, *locales dinámicas* y *en la incertidumbre*. Estas son definidas a partir del perfil de las empresas, el grado de especialidad de la actividad y el tipo de vínculo que establecen en interacción con otros actores sociales.

En los *territorios globalizados*, los actores extralocales o neolocales se territorializan a partir de las marcas líderes. Estos actores mantienen un fuerte vínculo con la filial de las empresas transnacionales y con sus equipos técnicos, mediante las relaciones de exclusividad (establecimiento de objetivos, implementación de software, capacitaciones, etc.). Las *territorialidades locales dinámicas* son construidas por actores locales que han logrado subsistir a la crisis de 2001, y de nuevos actores que emergen en plena expansión de la agricultura. Se territorializan principalmente en el plano simbólico, gracias a la identidad construida a lo largo del tiempo y el reconocimiento y valorización entre los locales. Tienen la capacidad de interactuar con empresas transnacionales de agroinsumos y agroalimentarias exportadoras, sin perder la autonomía de la gestión de sus firmas y mediante la diversificación de sus ingresos. Por último, los *territorios en la incertidumbre* reflejan el vestigio de actores que tuvieron sus épocas de apogeo décadas atrás y que no logran reterritorializarse diversificando actividades o incorporando innovaciones. Estos actores se encuentran amenazados ante la expansión de marcas líderes a nivel mundial que compiten en el mismo mercado. De todas maneras, siguen formando parte del paisaje de la ciudad. En síntesis, se observa un territorio construido por múltiples territorialidades en situación de copresencia y en algunas ocasiones emergen situaciones de la complementariedad, siendo bajas las posibilidades de coexistencia.

Abstract

In the last thirty years, the agricultural sector in south-eastern Buenos Aires has undergone great transformations because of the massive and generalized adoption of technological packages linked to agribusiness model. These changes generate a greater dependence on supplies and services external to the agricultural exploitation. The providers of these inputs and services become relevant as articulators between global logics and local daily life in the so-called agro-cities. The aim of this research is to analyse the companies that provide these goods and services through their territorialization logics and their role in the construction and reconstruction of the Balcarce territory during the years 1990 and 2021.

Since its origins, the Balcarce district has practically not changed its development trajectory. The interests and actions of the dominant actors were always oriented towards agricultural production (mainly cereals, oilseeds, cattle and vegetables such as potatoes). In the 1990s, the head town of the district, San José de Balcarce, increased its role as a service center for the agricultural and agro-industrial sector. In the 2000s it became one of the 20 cities in Argentina with the largest number of branches of transnational agro-input companies.

To analyse the logics of territorialization of agro-input companies, this thesis is based on the critical sociology of development. The notion of interface is used to study the moments of encounter between individuals with different interests, visions, and knowledge. It is in this space that the capacity for agency, knowledge, and power relations between the multiplicity of actors linked to this territory-place is manifested. This thesis also interprets the logics of territorialization/deterritorialization of companies offering goods and services to agriculture from critical geography.

The research is based on a qualitative methodological design, of an exploratory and descriptive nature. A database was built on the companies that provide goods and services to the agricultural sector in Balcarce using secondary and primary information. Then, the companies oriented to the commercialization of agro-inputs (agronomies, stockpiles, machinery sales, implement manufacturers and repair workshops and irrigation equipment sales) were selected by directed sampling and semi-structured interviews were implemented between 2017 and 2021. The information is processed and analysed using grounded theory in the data.

Based on the analysis of social and spatial practices in interaction with suppliers, customers and other actors in the territory, three types of territorialities are recognized: *globalized*, *local dynamic and in uncertainty*. These are defined based on the profile of the companies, the degree of specialization of the activity and the type of link they establish in interaction with other social actors. In *globalized territories*, extra-local or neo-local actors are territorialized based on leading brands. These actors maintain a strong link with the subsidiary of the transnational companies and with their technical teams, through exclusive relationships (goal setting, software implementation, training, etc.). *Dynamic local*

territorialities are built by local actors that have managed to survive the 2001 crisis, and by new actors that emerge in full expansion of agriculture. They are territorialized mainly from the symbolic plane, the identity built over time and the recognition among local actors. These actors interact with transnational agri-input and agri-food exporting companies, without losing autonomy in the management of the company. The *territories in uncertainty* correspond to those actors who had their time of splendour in past decades, but currently have not managed to reterritorialize. These actors do not diversify in activities, nor do they incorporate innovations. These actors are threatened by the expansion of leading global brands that compete in the same market. In any case, they are still part of the city's landscape. In short, the territory is built by multiple territorialities in co-presence and, in some situations, the territorialities complement each other, the possibilities of coexistence being very low.

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	17
Capítulo 1: Cambios en las Lógicas de Prestación de Bienes y Servicios al Sector Agropecuario y sus Implicancias Territoriales. Antecedentes y Problemática de Investigación.	23
1.1 Una Mirada Histórica en Torno a las Transformaciones en el Sector Agropecuario de la Pampa Argentina.....	24
1.1.1. El Territorio de la Pampa Argentina: Mirando al Mercado Externo (1880-1950).....	24
1.1.2. Modernización del Sector Agropecuario (1960-1990)	28
1.1.3. Emergencia y Consolidación del Modelo de Agronegocio (1990-2019).....	32
1.2 Antecedentes Empíricos.....	37
1.2.1. Investigaciones en Torno a las Transformaciones en el Sector Agroindustrial	38
1.2.2. Estudios Centrados en los Actores Sociales	41
1.2.3. Estudios sobre las Transformaciones en las Agrociudades	44
1.3 Nuevos Interrogantes en Torno al Nuevo Modelo de Organización Productiva Emergente	45
Capítulo 2: Marco Conceptual para Comprender Las Nuevas Lógicas de Prestación de Bienes y Servicios al Sector Agropecuario.....	49
2.1 Espacio, Lugar y Territorio en el Campo de la Geografía	49
2.2 Territorialización, Desterritorialización y Territorialidad.....	55
2.3 Actores Sociales y Prácticas Socioespaciales	59
2.4 A Modo de Síntesis	61
Capítulo 3: Dispositivo Metodológico para el Análisis de Nuevas Lógicas de Prestación de bienes y Servicios en el Sector Agropecuario.....	63
3.1 Estrategia de Investigación	63
3.2 Objetivos de la Investigación.....	64
3.3 Hipótesis de Trabajo	64
3.4 Dimensiones y Variables de Análisis.....	65
3.5 Etapas de Trabajo y Técnicas Utilizadas	66
Capítulo 4: El Territorio de Balcarce.....	72
4.1 Balcarce: Territorio como Recurso.	72
4.1.1. Localización y Organización del Espacio Urbano-Rural.....	72
4.1.2. Condiciones Naturales del Partido de Balcarce	76
4.2 Balcarce: Territorio Usado Históricamente por Diferentes Lógicas y Sistemas de Producción. 78	
4.2.1. Producción Pecuaria	78
4.2.2. Expansión del Sector Agropecuario	80
4.2.3. Modernización del Sector Agropecuario	84
4.2.4 Expansión y Consolidación del Modelo de Agronegocio.....	87
4.3 A Modo de Síntesis	92

Capítulo 5: Actores y Transformación del Sector Agroindustrial y del Espacio Rural del Partido de Balcarce	96
5.1 Trama Productiva Agroindustrial del Partido de Balcarce.....	96
5.1.1. Actores a Cargo de Producción Agropecuaria.....	97
5.1.2. Proveedores de Mano de Obra, Servicios de Maquinaria Agrícola y Profesionales, Científicos y Técnicos.....	101
5.1.3. Oferentes de Tierra, Bienes de Capital e Insumos Agropecuarios.....	106
5.1.4. Comercialización de Granos	108
5.1.5. Agroindustrias	109
5.1.6. Instituciones Público-Privadas.....	110
5.1.7. Configuración de la Trama Productiva Agroindustrial de Balcarce	112
5.2 Cambios y Continuidades en el Sector Agropecuario del Partido de Balcarce.....	114
5.2.1. Cambio Tecnológico.....	114
5.2.2. Proceso de Agriculturización.....	118
5.2.3. Evolución de la Estructura Agraria.....	124
5.3 A Modo de Conclusión	129
Capítulo 6: Las Agronomías, Acopios y Venta de Maquinarias Como Actores Clave de la Transformación en el Sector Agropecuario.....	131
6.1. La Base de Datos “Servicios Agro Balcarce”	131
6.2 Los Actores Entrevistados. Características generales	137
6.3 A Modo de Conclusión	145
Capítulo 7: ¿Cómo Funcionan las Agronomías y los Acopios en el Partido de Balcarce?	147
7.1 Mercado de Semillas, Agroquímicos, Fertilizantes y Granos.....	147
7.2 Agronomías.....	148
7.3 Megaempresas Agropecuarias y de Servicios.....	159
7.4 Acopios	167
7.5 Síntesis y Reflexión	177
Capítulo 8: El Mundo de la Maquinaria Agrícola en el Partido de Balcarce.....	183
8.1 Mercado de Maquinaria, Equipos e Implementos Agrícolas.....	183
8.2 Venta de Maquinaria e Implementos Agrícolas.....	185
8.3 Fabricación de Implementos Agrícolas.....	199
8.4 Reparación de Implementos Agrícolas	204
8.5 Síntesis y Reflexión	207
Capítulo 9: Lógicas Socioespaciales de las Empresas de Bienes y Servicios al Agro e Implicancias Territoriales en el Partido de Balcarce.....	213
9.1 Diferentes Lógicas de Territorialización.....	213
9.1.1. Territorialidades Globalizadas.....	214
9.1.2. Territorialidades Locales Dinámicas	217
9.1.3. Territorialidades Locales en la Incertidumbre	220
9.2 Dinámicas Territoriales: Territorialización, Desterritorialización y Reterritorialización	222
Discusión y Conclusiones	225

Bibliografía	234
Anexo	247
Modelo de Entrevista Semiestructurada a Actores Clave	247
Modelo de Entrevista a Agronomía/Venta de Maquinaria/Megaempresa	247
Resumen de Entrevistas	250
Anexo Estadístico	251

ÍNDICE DE MAPAS, GRÁFICOS Y TABLAS

Mapas

Mapa 1. Localización del partido de Balcarce y sus localidades	73
Mapa 2. Condiciones físico-naturales del partido de Balcarce	76
Mapa 3. Distribución de los asentamientos humanos en tierras del actual partido de Balcarce. Aproximadamente en 1850	80
Mapa 4. Evolución histórica de la instalación de las empresas entrevistadas.....	142

Gráficos

Gráfico 1. Evolución de los sistemas técnicos y su vinculación con las formas de organización de la producción agropecuaria y distribución de agroinsumos	46
Gráfico 2. Esquema del marco conceptual.....	62
Gráfico 3. Esquema procedimiento metodológico	71
Gráfico 4. Dinámica de la población urbana y rural del partido de Balcarce (1991 – 2010)...	74
Gráfico 5. Participación de los diferentes sectores de la economía en el Producto Bruto Geográfico (PBI). Balcarce 1993 – 2004	89
Gráfico 6. Pirámide de población. Partido de Balcarce 2001	91
Gráfico 7. Pirámide de población. Partido de Balcarce 2010	91
Gráfico 8. Trama productiva agropecuaria y agroindustrial territorial (2019)	112
Gráfico 9. Superficie implantada total y tratada con agroinsumos para los principales cultivos. Partido de Balcarce, 2018.....	118

Gráfico 10. Participación de la superficie censada según destino en porcentaje sobre el total (%). Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018.....	119
Gráfico 11. Evolución superficie sembrada (ha) por grandes grupos de cultivos anuales. Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018	121
Gráfico 12. Evolución de la superficie sembrada (ha) con los principales cultivos en el partido de Balcarce. Campañas 1990-2019	121
Gráfico 13. Evolución de la superficie implantada con papa en el Partido de Balcarce. Campañas 1990/91 al 2015/16	122
Gráfico 14. Existencias bovinas totales para el partido de Balcarce. Período 2002-2020	124
Gráfico 15. Variación intercensal de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) según escala de extensión. Balcarce 2002 y 2018.....	126
Gráfico 16. Empresas entrevistadas según principal actividad, en porcentaje (%). Balcarce 2018-2021.....	139
Gráfico 17. Empresas entrevistadas según década de inicio de la actividad. En porcentaje sobre el total. Balcarce 2017-2021.....	140
Gráfico 18. Empresas entrevistadas según origen de los representantes legales, en porcentaje (%). Balcarce 2017-2021.....	143
Gráfico 19. Red de actores en torno a las Agronomías en Balcarce	159
Gráfico 20. Red de actores en torno a las sucursales de las Megaempresas en Balcarce	167
Gráfico 21. Red de actores en torno a los Acopios en Balcarce	177
Gráfico 22. Red de actores en torno a los Concesionarios Oficiales, Distribuidores Directos y Representantes Locales en Balcarce	198
Gráfico 23. Red de actores en torno a los Fabricantes de Implementos Agrícolas en Balcarce	204
Gráfico 24. Red de actores en torno a los Talleres de Reparación de Implementos Agrícolas en Balcarce.....	207

Tablas

Tabla 1. Conceptos, dimensiones y variables de análisis.....	65
--	----

Tabla 2. Evolución de la población del partido de Balcarce. Volumen de población, variación absoluta y tasa de crecimiento medio anual intercensal (%). Balcarce, 1991 – 2010.....	74
Tabla 3. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias en cantidad, superficie promedio y superficie según régimen de tenencia de la tierra. Partido de Balcarce, en %. 1947-1988.....	86
Tabla 4. El proceso de construcción del territorio de Balcarce. Cuadro síntesis	93
Tabla 5. Superficie total y superficie implantada con siembra directa, por cultivo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018	115
Tabla 6. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con sembradoras, existencias totales y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018.	115
Tabla 7. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con tractores, existencias totales, según año de antigüedad y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018.....	116
Tabla 8. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con cosechadoras, existencias totales, según año de antigüedad y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018	117
Tabla 9. Superficie total de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) según destino, en hectáreas (ha) y porcentaje sobre el total (%). Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018.....	119
Tabla 10. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) con ganadería y existencias totales por especie. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018	123
Tabla 11. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias en cantidad, superficie total y promedio y según escala de extensión. Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018	125
Tabla 12. Cantidad de Explotaciones Agropecuarias (EAP) y parcelas según régimen de tenencia de la tierra. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018	127
Tabla 13. Superficie según Régimen de Tenencia de la Tierra. En hectáreas (ha) y porcentaje (%) sobre la superficie total censada. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018	127
Tabla 14. Etapas del proceso productivo, principales prácticas culturales y bienes y servicios demandados por los principales cultivos extensivos del sudeste bonaerense	132
Tabla 15. Etapas del proceso productivo, principales prácticas culturales y bienes y servicios demandados. Cultivo de papa.....	133
Tabla 16. Resumen de los principales bienes y servicios para el agro.....	134
Tabla 17. Empresas de bienes y servicios al sector agropecuario. Partido de Balcarce 2019	135
Tabla 18. Características generales de los actores entrevistados	137

Tabla 19. Resumen de las prácticas socioespaciales de las agronomías, megaempresas agropecuarias y acopios. Balcarce 2018-2021	178
Tabla 20. Principales clientes de los comercios de venta de maquinaria agrícola, en promedio de porcentaje (%)	191
Tabla 21. Distribución de mercado según escala y perfil de los comercios, en promedio de porcentaje (%)	192
Tabla 22. Prácticas socioespaciales de las empresas vinculadas a la venta, fabricación y reparación de maquinaria e implementos agrícolas.	208
Tabla 23. Las empresas de bienes y servicios y sus lógicas de territorialización	214
Tabla 24. Características de las Territorialidades Globalizadas	216
Tabla 25. Características de las Territorialidades Locales Dinámicas.....	219
Tabla 26. Características de las Territorialidades Locales en la Incertidumbre.....	221

LISTADO DE ABREVIATURAS

AACREA: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola.

AAPRESID: Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa

ADIMRA: Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina

ASAGIR: Asociación Argentina de Girasol

CASAFE: Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes

CCIB: Cámara de Comercio e Industria de Balcarce

CLA: Consejo Local Asesor (INTA Balcarce)

CLANAE: Clasificación Nacional de Actividades Económicas

CREA: Consorcio Regional de Experimentación Agrícola

EAP: Explotaciones Agropecuarias

FCA: Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata

INASE: Instituto Nacional de Semillas

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

OGM: Organismos Genéticamente Modificados

OPDS: Organismo Provincial Para el Desarrollo Sostenible

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria

UIB: Unidad Integrada Balcarce

UNMdP: Universidad Nacional de Mar del Plata

INTRODUCCIÓN

No todo lo que cambia es perceptible a ojos de quienes habitan las ciudades vinculadas a los espacios rurales de la región pampeana. Los académicos están acostumbrados a investigar eventos y acontecimientos trascendentales que generan cambios rotundos y detectables a las simples variables que demandan las ciencias. Sin embargo, no se tiene en cuenta que se vive en una totalidad espacial que se encuentra en pleno movimiento. Cada vez más, la vida cotidiana está impregnada por la ciencia, la tecnología y la información que trascienden lo material e inmaterial (Santos, 2000). Infinidad de investigaciones en el campo de las ciencias sociales se han preocupado por observar cómo estos factores han penetrado en el sector agropecuario mediando la relación entre el hombre y la naturaleza, transformando las distintas instancias de la sociedad, reduciendo la dimensión espacio-temporal.

Las innovaciones en el sistema alimentario, prácticas centrales de los cambios y transformaciones territoriales, no son neutras. En general, tienen mayor poder de apropiación las empresas transnacionales que cuentan con recursos económicos y humanos para crear o adquirir tecnologías, así como para comandar las divisiones territoriales del trabajo a nivel planetario. En el sector agroalimentario son las empresas transnacionales de semillas, agroquímicos, maquinaria agrícola, alimentos las que comandan y controlan los flujos de circulación de bienes y de capitales, así como promueven y difunden formas de producción innovadoras. Estas empresas concentran las actividades de investigación y comando en las geografías del norte (Boaventura do Santos, 2011). Mientras las geografías del sur están, en términos generales, destinadas a responder a las demandas de los centros de poder y decisiones.

Argentina, inserta en las geografías del sur, desde su génesis, estuvo orientada hacia la exportación de materias primas de origen agropecuario para los mercados mundiales. En la década de 1970, el orden mundial liderado por la ciencia, la tecnología y la innovación, se tradujo en un cambio de modelo productivo, basado en la introducción del llamado “paquete tecnológico” (PT), gestado en décadas anteriores. Este último se refiere al conjunto de conocimientos científicos, empíricos y comerciales, procesados y sistematizados, con los que es posible implementar, operar, producir y/o distribuir un bien o servicio, nuevo o mejorado (FAO, 1996). En este contexto, las agriculturas se intensifican a base de innovaciones en biotecnología centradas en el mejoramiento de las semillas; la introducción de maquinarias cada vez más sofisticadas y con mayor potencia, y el uso intensivo de agroquímicos, que tienden a homogeneizar los procesos productivos. En la década de 1990, este paquete tecnológico se complejiza con las semillas genéticamente mejoradas y, en los últimos años, se complementa con el uso cada vez más extendido de las tecnológicas digitales, las plataformas y la infraestructura de Internet.

La literatura académica ha dado cuenta de cómo la adopción de innovaciones ha generado transformaciones productivas y organizacionales en el sector agropecuario y agroindustrial en América Latina y en particular en Argentina (Sili, 2000, 2005; Teubal, Domínguez y Sabatino 2005; Reboratti, 2006; Barsky y Dávila, 2008; Pengue, 2008; Manzanal y Arzeno, 2010; Balsa, López Castro y Moreno, 2014; Picciani, 2019). Estos trabajos se han centrado en los cambios acaecidos en los ámbitos urbano-rurales a distintas escalas geográficas, señalando como principales transformaciones territoriales el avance de la agricultura sobre la ganadería y los cultivos industriales, el despoblamiento rural, los cambios en la estructura agraria. Así como los efectos ambientales tales como la contaminación, la deforestación y, en menor medida, sus efectos sobre la salud humana y los conflictos territoriales.

A su vez, la incorporación de las innovaciones mencionadas anteriormente ha reconfigurado las relaciones entre los actores sociales, delineando un nuevo modelo de producción denominado por varios académicos y medios de comunicación masiva, como modelo de *agronegocio* (Gras y Hernández, 2013). Bajo la órbita de esta nueva manera de producir, la trama socioproductiva se complejiza con la consolidación de viejos actores, la diversificación de otros y la emergencia de nuevos. En la producción de granos con destino a la producción de alimentos para animales y humanos se destacan los *pools* de siembra o las megaempresas agropecuarias, etc. Varios de estos actores, como los contratistas y rentistas siempre existieron, aunque, en los últimos años, han cambiado de *forma-contenido* (Santos, 2000), es decir sus funciones no son las mismas que antes.

Para la producción primaria agropecuaria orientada al mercado internacional, una serie de actores sirve de soporte a la trama productiva y comercial. Estos actores son conocidos como las empresas de bienes y servicios que se encargan, entre otros aspectos, de difundir nuevas tecnologías (semillas, agroquímicos, maquinarias, técnicas de manejo productivo, agricultura de precisión). Este grupo de actores, al igual que el resto del entramado, han modificado sus conductas y han adquirido nuevas connotaciones y nuevos significados e intensidades teniendo un papel fundamental en la articulación entre las lógicas globales y la cotidianidad de los territorios locales, es decir de los lugares.

Este nuevo panorama abre algunos interrogantes: ¿Cuáles son lógicas de las empresas de bienes y servicios? ¿Cómo y qué tipo de territorio construyen las diferentes lógicas desarrolladas por este tipo de empresas? ¿Cómo son las prácticas socioespaciales de las empresas proveedoras de bienes y servicios al sector agropecuario? ¿Cómo a través de estas prácticas construyen territorio? ¿Qué tipo de territorio construyen? El territorio es el escenario de las relaciones sociales donde se materializan las prácticas de diferentes y heterogéneos sujetos sociales. En este sentido, las empresas de bienes y servicios por intermedio de estas prácticas socio-espaciales se van apropiando del espacio mediante el control de los flujos materiales e inmateriales, construyendo su propia territorialidad. Estas prácticas reflejan la interacción dialéctica entre lo global y lo local.

Para analizar como las empresas de bienes y servicios al agro construyen territorio, se toma como espacio social de investigación empírica al partido de Balcarce, situado en el sudeste de la provincia de

Buenos Aires. Balcarce es un territorio-*lugar* (Saquet, 2015) que desde sus orígenes prácticamente no ha cambiado de significado. En este sentido, los intereses y las acciones de los actores intervinientes siempre estuvieron orientados a la producción agropecuaria, principalmente de cereales, oleaginosas, ganadería vacuna y de hortalizas como la papa. Al igual que otros espacios pampeanos, ha sido testigo de las transformaciones territoriales, producto del avance del modelo de agronegocio. Desde los años 1990 el paisaje urbano de la ciudad cabecera fue cambiando paulatinamente, convirtiéndose en cada vez más en un aglomerado compacto de empresas que ofrecen maquinaria agrícola, insumos agropecuarios, servicios agrícolas, de la mano de actores locales y extralocales, en alianza con las empresas multinacionales.

Como toda *agrociudad* (Gorenstein y Peri, 1989), las lógicas de las empresas transnacionales proveedoras de insumos coexisten con lógicas locales de aprovisionamiento dando identidad y especificidad al lugar en un acontecer único y cotidiano. En esta investigación se pretende visibilizar la heterogeneidad de actores que intervienen en el territorio (locales, extralocales, proveedores de servicios, agroindustrias, etc.) con sus diferentes lógicas de acción. De todas maneras, todas estas prácticas sociales coinciden en la promoción, difusión y legitimación de un modelo de producción dominante altamente productivista con demandas de bienes y servicios externos a la unidad productiva. Se trata de dar cuenta de la interacción entre lo local y lo global, la multiplicidad de territorios que estas interacciones producen y los efectos sobre la autonomía de los territorios.

La ciudad de San José de Balcarce, al igual que otras ciudades de igual tamaño y jerarquía de la región pampeana, carece de fuentes de información universales, periódicas, sistemáticas y actualizadas. Los censos nacionales, ya sean de población, económicos y/o agropecuarios, se realizan cada diez o más años según las circunstancias coyunturales. Hoy en día los cambios son tan vertiginosos, que tales fuentes resultan obsoletas. Si bien existen otro tipo de registros públicos, como las Encuestas Nacionales Agropecuarias, Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios o la Encuesta Permanente de Hogares, presentan varias limitaciones, tales como la discontinuidad en el tiempo, los datos son agregado a nivel de provincia y, en algunos relevamientos, Balcarce no es contemplada por su tamaño pequeño.

La carencia de fuentes de información censales dificulta la producción de información tanto cuantitativa como cualitativa. Como se menciona anteriormente, las transformaciones territoriales, a raíz del avance del agronegocio, han sido ampliamente estudiadas a nivel nacional y en particular, en distintos contextos territoriales. Sin embargo, a nivel local, existe una reducida producción científica desde una perspectiva crítica, que dé cuenta de las transformaciones en el sector agropecuario, siendo casi nula respecto a la dinámica de las empresas que ofertan agroinsumos (Petrantonio y Aranguren, 2008; Urcola et al., 2015; Muzlera, 2016; Albaladejo y Cittadini, 2017; Auer y Maceira, 2017). En consecuencia, la presente investigación busca contribuir a la conformación de bases de datos sólidos que den cuenta del proceso de cambio y dinámica territorial en una *agrociudad*. Así como Massey (2004) estudió la teoría neoclásica para poder criticarla con fundamentos y “conocimiento de causa”, es importante conocer el accionar de estas empresas para poder visibilizar su poder en el territorio.

Desde hace décadas en Europa, así como en el ámbito académico y en los medios de comunicación latinoamericanos, se aspira a un cambio del modelo productivo, basado en prácticas más sustentables y amigables con el medio. Estas acciones emergentes se refuerzan ante la actual situación pandémica (Covid-19) por la que está atravesando la humanidad, indicador de la necesidad de un cambio en la relación entre la sociedad y la naturaleza. Sin embargo, existe incertidumbre si el nuevo paradigma que se propone bajo los imperativos de sostenibilidad logrará expandirse sobre las actuales formas de producción y comercialización dominantes. Existen aún resistencias locales y globales que dificultan visibilizar dicho camino.

En consecuencia, se considera importante comprender las prácticas y las estrategias de quienes proveen insumos al agro, considerados actores claves en la intermediación entre lo global y lo local, y como principales agentes difusores de las innovaciones vinculadas al modelo productivo dominante. Este análisis permitirá detectar los factores territoriales que limiten o dificulten el desarrollo de sistemas productivos más amigables con el medio ambiente. El escenario actual de crisis mundiales relacionadas con el llamado cambio climático, que provoca epidemias de diferentes calibres (sanitarias, económicas, etc.) nos interpela acerca del rol del sector agropecuario y, en particular, de las empresas de bienes y servicios, de su funcionamiento y tendencias a futuro. Como plantea Sili (2000) “responder a estas cuestiones implica una responsabilidad pública, social y científica” (Sili, 2000:9). Por lo tanto, la presente investigación propone contribuir al desarrollo de políticas públicas, a una mayor concientización social y a la generación de conocimiento científico para dar una respuesta prospectiva en pos de un desarrollo sustentable en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 (FAO, 2019).

Esta tesis se estructura en nueve capítulos. El primero contextualiza la relevancia que adquieren las empresas de bienes y servicios como soporte de la producción agropecuaria en las *agrociudades* desde la década de 1990. Para lo cual, en primera instancia se analiza cómo a lo largo del tiempo se fueron sucediendo y solapando diferentes sistemas técnicos, que dieron lugar a nuevas formas de organización de la producción y reconfiguración de la trama de actores en torno a la producción agropecuaria y comercialización de insumos y granos, desde fines del siglo XIX hasta la actualidad. En segundo lugar, se revisan los antecedentes empíricos sobre las transformaciones en el sector agropecuario, estudios centrados en los sujetos agrarios emergentes a raíz de la expansión y consolidación del modelo de agronegocios, y aquellos trabajos interesados en analizar el impacto de este modelo en un territorio-lugar en particular.

En el *segundo capítulo* se propone un marco conceptual interdisciplinario para interpretar las lógicas de las empresas de bienes y servicios y sus formas de apropiación y control del espacio. El corpus teórico se basa en los aportes de la economía agroalimentaria, la sociología rural y del desarrollo y de la geografía para definir las nociones de territorio, territorialización, actores sociales y prácticas socio-espaciales. Estos conceptos permiten comprender cómo los oferentes de agroinsumos a partir de sus interacciones con actores locales y extralocales construyen su territorialidad.

En el *tercer capítulo* se presenta la estrategia de investigación adoptada, basada en el paradigma interpretativo-constructivista. El diseño metodológico es del tipo cualitativo, de carácter exploratorio y descriptivo. A partir de la presentación de los objetivos, general y específicos, que guían esta investigación, se deducen las nociones teóricas y sus dimensiones y variables como resultado de un proceso constante de reflexión entre la teoría y la práctica: actores sociales, prácticas socio-espaciales, estrategias de territorialización y territorio. Finalmente se mencionan las distintas etapas de investigación y las técnicas utilizadas para la recolección de datos, su procesamiento y análisis.

En el *cuarto capítulo* se da a conocer el área de estudio como territorio-lugar. Luego de una breve caracterización de sus bases naturales, se analiza la configuración territorial del partido de Balcarce desde una perspectiva socio-histórica. En correlación de lo analizado en el Capítulo 1 a nivel nacional, se analizan diferentes etapas teniendo en cuenta las actividades económicas principales, los sistemas técnicos dominantes, así como los actores y sus estrategias de territorialización, y la configuración territorial resultante. A lo largo de los diferentes periodos las relaciones urbano-rurales van cambiando, convirtiendo a la ciudad de San José de Balcarce en una *agrociudad*.

Desde mediados de 1990 y principalmente, a partir del nuevo milenio, Balcarce se consolida como una *agrociudad* a nivel regional. Dada la importancia y la vertiginosidad de los cambios ocurridos en este período, el *quinto capítulo* focaliza en la reconfiguración de la trama de actores en torno a la producción agropecuaria (cereales, oleaginosas y hortalizas -papa-) y agroindustrial del partido de Balcarce y las transformaciones territoriales tomando en consideración los cambios y continuidades en la adopción del paquete tecnológico, los usos del suelo y estructura agraria.

Entre los múltiples actores que configuran la trama productiva en Balcarce, el *sexto* se focaliza en las empresas de bienes y servicios para el agro en Balcarce. El universo de “empresas de bienes y servicios para el agro” es definido y delimitado por los insumos y servicios que demanda la producción de los principales cultivos del partido (cereales, oleaginosas y papa). Para ello se tiene en cuenta las diferentes etapas (laboreo del suelo, siembra, seguimiento del cultivo, cosecha, poscosecha) y labores culturales de cada una de ellas. A partir de dicha definición se da a conocer la base de datos “Servicios Agro Balcarce” construida desde este proceso de investigación. Por último, se presentan los casos seleccionados: venta y comercialización de insumos agropecuarios (semillas, agroquímicos, fertilizantes y maquinaria agrícola).

En los *capítulos siete y ocho* se analizan en profundidad los casos seleccionados: empresas vinculadas a la comercialización de semillas, fertilizantes, agroquímicos y granos y las empresas asociadas al sector de maquinaria e implementos agrícolas. Para ambos casos se reconocen diferentes tipos de actores en función de las actividades dominantes, la trayectoria de estas empresas, las interacciones con proveedores, clientes e instituciones locales. Se indaga en las diferentes prácticas socio-espaciales desde la mirada de los propios actores. A partir del análisis de dichas prácticas es posible

reconocer cómo cada actor, sea agronomía, acopio, vendedor de maquinarias y equipos, fábrica o taller, se territorializa mediante la apropiación y dominación de un determinado espacio.

El *capítulo nueve* analiza las diferentes lógicas de territorialización de las empresas de bienes y servicios analizadas en capítulos precedentes y sus implicancias territoriales. Para ello en principio se definen los diferentes tipos de territorialidades considerando los siguientes criterios: origen de los actores, actividades desarrolladas y lógicas socio-espaciales. Posteriormente se examina cómo juegan estas lógicas y sus implicancias territoriales a través de los procesos de territorialización, desterritorialización y reterritorialización.

El capítulo de conclusiones muestra los principales resultados en torno a los grandes objetivos propuestos en esta tesis, al mismo tiempo que se dialoga con otras investigaciones que abordan la construcción de los espacios urbano-rurales a partir del avance del modelo de agronegocio en la Argentina. Se reflexiona sobre el rol que cumplen los actores en la articulación entre los intereses de los capitales globales y los actores locales. A la vez, que se cuestiona el lugar de Balcarce como un territorio usado, como proveedor de recursos y como abrigo de las empresas de bienes y servicios. Se plantean las tendencias a futuro sobre la continuidad del modelo de producción y se plantean interrogantes para próximas indagaciones.

CAPÍTULO 1: CAMBIOS EN LAS LÓGICAS DE PRESTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS AL SECTOR AGROPECUARIO Y SUS IMPLICANCIAS TERRITORIALES. ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN.

Históricamente el agro pampeano ha tenido un lugar destacado en el desarrollo del país. Desde los primeros pasos de la Argentina como Estado-nación, a mediados del siglo XIX, el sector agropecuario se ha desarrollado dentro de un espacio dinámico, donde interactúan actores sociales muy heterogéneos, con diferentes intereses, visiones y lógicas de acción. Sus prácticas generan que la Pampa Agropecuaria se transforme permanentemente. Algunas de las principales prácticas sociales que modifican tanto lo rural como lo urbano son, entre otras, innovaciones tecnológicas, políticas públicas, transacciones materiales e inmateriales en mercados nacionales e internacionales.

El devenir de estas prácticas y, por ende, del sector agropecuario pampeano se encuentran sumamente afectadas por el desarrollo de cada uno de los patrones de acumulación del capital (Basualdo, 2013). En cada época se suceden diferentes sistemas técnicos, que se van solapando y dando lugar a nuevas formas de organización de la producción, a la vez que se reconfigura la trama de actores en torno a la producción agropecuaria y, por lo tanto, nuevas formas de vinculación entre lo local y lo global. Las transformaciones en los espacios rurales no pueden ser comprendidas sin tener en cuenta los cambios a nivel internacional y su articulación con los procesos locales.

Este capítulo de organiza en tres partes. En la primera se analizan las transformaciones en las formas de organización de la producción agropecuaria pampeana y cómo éstas se vinculan a nuevas lógicas de distribución de bienes y servicios. Se toma como eje el análisis histórico desde la conformación de la República Argentina, como Estado-nación, hasta finales de la segunda década del siglo XXI. En función de los sistemas técnicos dominantes en cada etapa, se reconocen tres grandes períodos: conformación de la pampa argentina mirando al mercado externo (1880-1950), modernización del sector agropecuario (1960 – 1990) y emergencia y consolidación del modelo de agronegocios (1990 a la actualidad). Cada uno es analizado en relación a su contexto político-económico, las modalidades de producción, los actores involucrados y las configuraciones territoriales resultantes. En la segunda sección se realiza una revisión de los antecedentes empíricos que han abordado estos cambios en Argentina en el último periodo, distinguiendo los estudios entre aquellos enfocados en las transformaciones en el sector agropecuario, otros en los sujetos sociales que han cobrado protagonismo con el modelo de agronegocios e investigaciones en el campo de la geografía centradas en los territorio-lugares. En la última sección se plantean los interrogantes de esta investigación.

1.1 Una Mirada Histórica en Torno a las Transformaciones en el Sector Agropecuario de la Pampa Argentina

1.1.1. El Territorio de la Pampa Argentina: Mirando al Mercado Externo (1880-1950)

A mediados del siglo XIX, las grandes potencias europeas y Estados Unidos marcan el destino de la gran mayoría de los Estados nacionales latinoamericanos recientemente independizados. En pleno auge industrial, las innovaciones técnicas en materia de energía térmica y eléctrica posibilitan el aumento de la circulación de los factores de producción de ese entonces: capitales, mercancías y fuerza de trabajo. La nueva División Internacional del Trabajo (DIT), destina para los países centrales europeos la demanda de materias primas para la incipiente industria liviana (alimentos, textiles, calzados, etc.). Mientras, los países latinoamericanos (también considerados, algunas veces, parte de la periferia) desarrollan modelos de desarrollo basados en la exportación de los recursos naturales para proveer de insumos a los países centrales (Velázquez, 2016).

Entre mediados del siglo XIX y la década de 1930, Argentina se posiciona en la DIT como proveedora de materias primas, principalmente lanas, carnes, adquiriendo mayor importancia los cereales a finales del siglo XIX. Entre 1870 y 1930 el valor de las exportaciones creció tres veces a una tasa anual de 5%, al mismo tiempo que va ganando participación los bienes derivados de la agricultura sobre el total de lo exportado. En materia de ganadería, Argentina logra dominar el mercado británico gracias al mejoramiento de la calidad de la lana y carne. Para fines de 1914, Argentina se convierte en el tercer exportador mundial de granos (Hora, 2012).

El crecimiento exponencial de la producción y exportación de estos bienes se desarrolla a expensas de la expansión de la frontera contra los pueblos originarios y el consiguiente acaparamiento de tierras por parte de los grandes terratenientes, legitimados por las oligarquías de Buenos Aires, quienes accedieron a la tierra por participar en las “campañas contra el desierto” y la Ley de Enfiteusis (1826). El aumento de la producción de granos también es posible gracias al aporte de inmigrantes procedentes de Europa, quienes generalmente arrendaban parte de las grandes estancias para la siembra de cereales. Mientras que las inversiones extranjeras en infraestructura ferroviaria y portuaria garantizaban la exportación de los bienes primarios (Sili, 2000; Velázquez, 2016).

Como resultado de este período (1880-1930), se puede observar una fuerte concentración de la tierra, en mano de grandes propietarios, los llamados “terratenientes” y un sistema de arrendamiento orientado a la producción de cereales (Romero, 2015). En materia de política económica sectorial, las acciones del Estado liberal se limitan a regular los arrendamientos, facilitar créditos a los colonos y controlar a los frigoríficos extranjeros. Los productores dependían de los vaivenes del mercado internacional y de las posibilidades de obtener financiamiento por parte de la banca privada y los acopiadores (Barsky, 1993). El Estado carecía de una visión a largo plazo, con un proyecto destinado a fomentar la innovación tecnológica, el desarrollo de la industria local y la consolidación del mercado interno (Romero, 2015).

Hacia la década de 1930, la crisis mundial desatada en Estados Unidos por la caída de la Bolsa de Wall Street, y los posteriores conflictos bélicos (I y II Guerra Mundial), modificaron los pilares de la División Internacional del Trabajo, reorganizando la producción y demanda global de alimentos. Para hacer frente a la crisis, los países centrales implementaron una serie de políticas proteccionistas y de autoabastecimiento, que repercutieron en el comercio internacional. Esto tuvo implicancias para las economías de la periferia que vivían de sus exportaciones de alimentos hacia los países centrales que comenzaron a proteger sus economías, generando disminución de demanda y caída de los precios de las materias primas (Barsky, 1993).

La economía argentina se vio fuertemente afectada tras el derrumbe de los precios agrícolas internacionales, originados por la menor demanda de productos primarios de los países industrializados y la sobre oferta de granos procedentes de los principales países exportadores (Estados Unidos, Canadá, Argentina y Nueva Zelanda) (Barsky, 1993). Con el fin de aminorar los efectos de la caída de los mercados internacionales y continuar con una economía orientada a la exportación, el gobierno argentino (décadas de 1930 y 1940) adoptó una serie de medidas para respaldar al productor de las condiciones internacionales adversas (Velázquez, 2016). Tales como línea de créditos para productores; construcción de silos que mejoraron la manipulación y conservación de los granos; rebajas en las tarifas de los ferrocarriles; creación de Juntas Reguladoras. Asimismo, se beneficiaron a los arrendatarios con la reforma de la Ley de Arrendamiento (11627/32) que permitía aumentar las hectáreas alquiladas y prolongar el plazo de los acuerdos (Barsky, 1993; Blanco, 2007; Basualdo, 2013).

Estas medidas se vieron reforzadas después de la II Guerra Mundial (Plan Marshall), cuando los países industrializados robustecieron sus políticas de autoabastecimiento de materias primas y alimentos, mediante subsidios a los productores. Ante las dificultades de sostener una economía dependiente del comercio exterior, Argentina consolidó el nuevo modelo productivo basado en la industrialización, el mercado interno y la independencia económica (Romero, 2015). Los principales instrumentos de política pública estuvieron orientados al control del comercio internacional (regulación de los mercados, control de capital, creación de organismos como la creación del Instituto Argentino de Promoción e Intercambio -IAPI-), el fomento a la industria local (créditos blandos) y garantías de pleno empleo (normas laborales) (Barsky, 1993; Velázquez, 2016).

Desde mediados del siglo XIX hasta la década de 1950, aproximadamente, la producción se desarrollaba bajo un modelo de producción centrado en el productor agropecuario, con muy bajo nivel de tecnificación. La producción agrícola y pecuaria dependía básicamente de la reproducción natural y de las condiciones climáticas variables e inciertas. Se trataba de un sistema de “carácter cerrado”, en la medida que los principales insumos se basaban únicamente en los recursos naturales (energía del sol, agua de las lluvias o de fuentes naturales y nutrientes del suelo con abonos naturales de la propia producción). Los productores reproducían sus propias semillas sin la necesidad de comprar en el mercado, realizaban las tareas de implantación y labranza. El uso de la maquinaria de arrastre de arado se limitaba al periodo de siembra, subutilizada durante el resto del año. Las cosechas eran realizadas por

máquinas trilladoras y los granos de recolectaban en bolsas de arpillera. Las técnicas agronómicas consistían en la rotación de cultivos y producciones mixtas (Scarlatto y Rubio, 1994; Bisang, Anlló y Campi, 2008; Hora, 2012).

Ese sistema de producción ha sido definido por algunos autores (Bisang, Anlló y Campi, 2008), como una “agricultura integrada” o “integración vertical”, en la cual el control de la producción estaba bajo la órbita exclusivamente del productor. En este sentido, el productor era quien decide qué producir, cómo y cuándo en base a los cálculos económicos y sus conocimientos (tácitos y no codificables) sobre el ambiente. El principal factor productivo era la tierra obtenida vía propiedad o arrendamiento y la posesión de bienes de capital (Bisang et al., 2008). Se trata de una modalidad relativamente autónoma, basada en el uso de tecnologías sencillas, que no requería de grandes cantidades de insumos, predominan los trabajos mecánicos realizados por el productor y su familia, y las innovaciones y el conocimiento residen en el productor. Este modelo de producción se asentaba sobre una forma particular de relación con el sistema financiero, en el cual el flujo de dinero se reduce a la época de siembra y/o cuando realiza algún tipo de salto cuantitativo vía compra de bienes de capital (básicamente equipos).

Respecto a las innovaciones tecnológicas, existía una alta dependencia de los países extranjeros (Romero, 2015). Con el avance de los transporte marítimo y terrestre, comenzaron la importación de maquinaria agrícola extranjera. Las primeras herramientas fueron la máquina de cortar pasto, los arados de fierro y acero de una o más rejas, las rastras metálicas, las segadoras mecánicas y más tarde, las trilladoras movidas por la fuerza del vapor (De la Fuente et al., 1898), originarios de Gran Bretaña y Estados Unidos. Otro de los implementos era la bomba para elevar el agua de los acuíferos movida por el molino de viento. Argentina se convierte en uno de los principales importadores mundiales de maquinaria agrícola (Lluch, 2010).

A nivel de los territorios locales, aparecieron los primeros talleres de reparación que, con el transcurso del tiempo, comenzaron a imitar las piezas importadas y a fabricar los primeros implementos agrícolas de origen nacional (arados, segadoras, trilladoras). En tanto la industria semillera presentaba escaso desarrollo en el país (De la Fuente et al., 1898). Por consiguiente, los cultivos de la región pampeana fueron introducidos por las corrientes migratorias europeas. No obstante, los primeros estudios genéticos en el país aparecieron entre fines del siglo XIX y principios del XX, financiados por el sector público y desarrollados por investigadores extranjeros procedentes de Inglaterra y Alemania (Romero, 2015).

Respecto a los sistemas de comercialización y distribución de la maquinaria importada, existían las casas “Introductoras” instaladas en las grandes ciudades como Buenos Aires y Rosario. Estas empresas podían importar de forma exclusiva varias marcas. Cuando las maquinarias norteamericanas cobraron mayor importancia, las empresas comenzaron a instalar sus representantes directos en las ciudades portuarias. A partir de estos centros se despliega una red de distribución directa al interior del país sumando los vendedores rurales instalados en los pueblos (Lluch, 2010).

En los pueblos rurales, los almacenes más grandes llamados de “ramos generales” son los encargados de la comercialización de las maquinarias, implementos, semillas y otros bienes (perecederos y durables). Estos almacenes cumplen un rol fundamental no solo como comerciantes sino también como prestadores de servicios, acopiadores de granos y financieros. Estos almacenes se convierten en el epicentro de las relaciones de los habitantes de las localidades rurales. La compra y venta cotidiana de productos se listaban en libretas, y las cuentas se cobraban mensualmente (Carabajal, 2013; Albaladejo, 2013). Hacia la década de 1920 comienzan a tomar relevancia las primeras cooperativas de productores con el fin de mejorar la comercialización de los granos y abaratar el abastecimiento de insumos (Olivera, 2008). Las casas “introducidas” de maquinaria agrícola, depositaban en los comerciantes locales la promoción de los productos, la comercialización/ negociación, el financiamiento a los productores para la compra de los equipos y la logística (coordinación de la entrega, servicio de instalación, mantenimiento y reparación) (Lluch, 2007, 2010).

Las prácticas crediticias por estos actores eran relevantes en un contexto caracterizado por las distancias, la presencia de arrendatario, la inestabilidad y estacionalidad de las actividades agropecuarias y la inexistencia de un sistema crediticio oficial de fácil acceso. Los préstamos otorgados por los comerciantes rurales dependían de la naturaleza de la relación que mantenían con los productores, los antecedentes de los clientes, las posibilidades de realizar un seguimiento de los mismos, mediante la observación directa, así como de los procedimientos de cobros. El seguimiento y control mediante la observación directa, gracias a la proximidad espacial y temporal de comerciantes con los productores, permite evitar sospechas de quebranto, como limitar el crédito y reducir los riesgos de incobrabilidad. Los comerciantes rurales son quienes conocen a los productores, eligen a quien venderles, quienes mantienen el contacto personal (Lluch, 2007, 2010). La confianza y la palabra eran los basamentos sobre los cuales se sostenían las relaciones en el pueblo (Carabajal, 2013; Albaladejo, 2013).

Desde fines del siglo XIX, se fue poblando el interior de la Provincia de Buenos Aires. Primero en torno a las grandes estancias ganaderas y luego, a través del surgimiento de los pueblos alrededor de las estaciones de los ferrocarriles. En este período se sentaron las bases de la *argentina rural* y se inició un proceso de separación entre el espacio urbano y rural (Sili, 2000). Los pueblos formaban parte de la organización espacial, el lugar donde convergía la producción y los mercados mundiales. También era el punto de encuentro de productores, peones, comerciantes y donde se localizaban los almacenes de ramos generales. Al respecto Sili (2000) señala: “El mundo rural pampeano conoció entonces un dinamismo que no volvería a encontrar en el resto del siglo, y de cuyo esplendor sólo quedan innumerables pueblos fantasmas unidas por viejas vías de tren” (Sili, 2000:12).

En suma, desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, se dieron cambios y continuidades tanto en el contexto internacional como en las políticas implementadas por el Estado Nacional. La República Argentina nació como país exportador de insumos para la industria alimentaria, sustentado en políticas liberales que tendieron a garantizar la rentabilidad de los capitales externos. Por ejemplo, los ingleses controlaban los medios de transporte y comunicación. Mientras que la propiedad

de la tierra estaba en manos de los grandes terratenientes, descendientes de europeos vinculados con la Conquista del Desierto. Los cambios en las condiciones externas, tras las crisis del '29 y los conflictos bélicos, influyeron en la adopción de medidas que tendieran a garantizar las exportaciones, abastecer al mercado interno y redistribución de la tierra mediante las leyes de arrendamiento. A lo largo de este gran periodo el modelo de producción se basaba en los ciclos de la naturaleza, la escasa dependencia de los insumos externos, autonomía del productor en la toma de decisiones y de conocimiento y en la rotación de cultivo. Asimismo, adquieren importancia en la comercialización de bienes y en la oferta de servicios, los almacenes de ramos generales en los pueblos rurales. El territorio se va organizando en torno a la producción de carnes, lanas y cereales en las áreas rurales, en tanto los pueblos desarrollaban la vida social y comercial. Este contexto histórico explica ciertas continuidades en el modelo de producción agropecuario actual, exportador, en pocas manos y con alta dependencia de los precios del mercado externo.

1.1.2. Modernización del Sector Agropecuario (1960-1990)

Hacia mediados del siglo XX tras los conflictos bélicos mundiales (I y II Guerras Mundiales), las economías de los países centrales, europeos y Estados Unidos reforzaron sus políticas proteccionistas y de bienestar centradas en la producción nacional, el pleno empleo, el fomento al consumo interno. Con el fin de autoabastecerse y aumentar la producción de alimentos, desarrollan una serie de innovaciones orientadas al sector agropecuario centradas en el mejoramiento de semillas y uso de agroquímicos, denominada “Revolución Verde”. Este paquete tecnológico tuvo su origen en 1943 cuando la Fundación Rockefeller y el gobierno de México fundaron el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) con el fin de desarrollar variedades de trigo y maíz mejoradas en el sur de dicho país. En las décadas siguientes el programa se había expandido a escala mundial. Los primeros desarrollos estuvieron enfocados a la reducción de la altura de las plantas de trigo y arroz. Variedades más cortas permitían un mejor aprovechamiento de la energía para la producción del grano y en menor medida para el desarrollo del tallo u hoja. Con los años los avances se fueron trasladando a distintos cultivos y ambientes (FAO, 1996; Wahren, 2020).

En Argentina, ante la continuidad de las políticas restrictivas de los países centrales y sus efectos sobre los mercados internacionales, el gobierno afianzó un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. En este contexto, a mediados de la década de 1950, las medidas de políticas sectoriales estuvieron orientadas a: resolver la situación de conflictos y tensiones entre propietarios y arrendatarios, permitiendo que estos últimos pudieran acceder a la tierra; mejorar los ingresos de los productores, mediante la fijación de precio mínimo a los cereales; fomentar la innovación, con la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (1956) a fin de difundir los avances tecnológicos desarrollados en el exterior (Revolución Verde); fortalecer el sistema crediticio y otorgar desgravaciones impositivas, para que agricultores pudieran capitalizarse mediante la compra de maquinaria y herramientas (Barsky, 1993; Sili, 2000; Hora, 2012).

A fines de la década 1970 una serie de acontecimientos en lo político, económico y social a nivel mundial (crisis del petróleo en 1973/76), marcaron el fin de un modelo de producción basado en el mercado interno y en consumo masivo de energía fósil. Estos sucesos dieron lugar a la emergencia de un nuevo orden mundial basado en la flexibilidad, la hegemonía neoliberal y la extensión de nuevas formas de consumo y estilos de vida (Santos, 2000). El desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y la versatilidad del transporte posibilitaron el aumento de los flujos de información, capitales y personas entre los distintos lugares. Se crea así, un espacio de interdependencia que abarca el planeta entero y cuyos pilares son la revolución tecnológica, la consolidación del capitalismo a nivel internacional y la creación de sistemas globales de acción económica (Sili, 2005; Entrena Durán, 2010).

En este contexto adquieren cada vez mayor importancia las Empresas Transnacionales (ET), con alta capacidad de apropiación de las innovaciones tecnológicas y de información, invirtiendo grandes cantidades de recursos en Innovación y Desarrollo (I + D). Estas empresas redistribuyen en diferentes lugares del planeta las distintas fases de los procesos productivos. En el caso particular de las ET vinculadas al agro y alimentación, las etapas de innovación y desarrollo, producción de alimentos e insumos agropecuarios, comercialización y procesamiento, son fragmentadas en distintos espacios. Esto ha sido posible gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías, que permiten la integración vertical de las diferentes fases. Por lo tanto, son las empresas transnacionales que cada vez tienen más poder decisión en qué se produce, dónde se produce y cómo se produce (Santos, 1993; Santos y Silveira, 1998).

En Argentina, la hegemonía neoliberal es instaurada con el golpe militar de 1976. La política del gobierno militar se basó en la liberación de las tasas de interés y desregulación de los mercados, apertura de mercados internacionales, disminución de las retenciones, aumento de la deuda pública. La producción agrícola se incrementa, pero los precios internacionales disminuyen y a tasas elevadas genera el quiebre de varias explotaciones (Ghezán, Mateos y Elverdín, 2001; Fernández, 2018). Se generaron así las condiciones para el desembarco de los capitales transnacionales.

A pesar de los cambios de contexto socioeconómico, las políticas implementadas por el gobierno nacional desde mediados del siglo XX y principalmente desde los años 1960, han conllevado a lo que se ha denominado la modernización del sector agropecuario (Sili, 2005). A fin de mejorar la producción, paulatinamente se fueron incorporando innovaciones tecnológicas. En principio fue la mecanización del sector mediante la introducción del tractor, que permitió aumentar la escala de producción, la velocidad de las labores y la disminución de la mano de obra. La mecanización del sector fue incentivada por políticas crediticias para la compra de maquinaria agrícola, como fue señalada. A su vez, el aumento de la demanda interna, sumado a las leyes de radicación de capitales externos, aparecen las primeras fábricas nacionales (Bernandin, Mainero, Daniele) y se instalan filiales de empresas transnacionales (John Deere, La Cantábrica y la Klockner-Humboldt-Deutz, Massey Ferguson) (Romero, 2015). En 1960 la producción nacional de tractores alcanzó las 111.000 unidades, en tanto en 1950 el stock de tractores era apenas de 14.000 unidades (Basualdo, 2013).

A pesar de los esfuerzos por mecanizar el campo, en la década de 1960 la producción agrícola registraba un estancamiento. Varias son las razones que dificultaban revertir la situación tales como las limitadas posibilidades de expandir la superficie cultivable horizontalmente, la predominancia del uso de la tierra de forma flexible (alternancia de agricultura con ganadería) sobre la práctica del doble cultivo. En algunas situaciones, luego de la cosecha, los campos quedaban vacíos durante un tiempo, hasta la nueva campaña, y en algunos casos se pastoreaba con rodeos (Reboratti, 2006).

Recién en la década de 1970, la agricultura en la región pampeana experimentó un salto productivo, cuando se incorporan de forma tardía los desarrollos tecnológicos derivados de la “Revolución Verde”. Las nuevas variedades mejoradas de trigo y maíz permitieron un incremento de los rendimientos y la posibilidad del doble cultivo. Esto implica dos cosechas agrícolas en el mismo año, combinando la producción de trigo y de soja. El cambio tecnológico significó la sustitución de variedades locales, por nuevas de mayor rendimiento, el uso intensivo de fertilizantes y plaguicidas y el aumento de la mecanización (FAO, 1996; Carabajal, 2013). En consecuencia, la producción agrícola de la región pampeana se incrementa de 32 a 40 millones de toneladas entre 1977 y 1994 (Basualdo, 2013).

Con la introducción de estas innovaciones tecnológicas, la producción agropecuaria se convirtió en cada vez más dependiente de los insumos industriales. Comienza así un periodo de industrialización de la agricultura, donde adquieren relevancia las industrias que preceden a la producción dentro de la explotación agropecuaria -hacia atrás- (industria química, mecánica, genética) y otras que transforman los productos del agro -hacia adelante- modifican los sistemas comercialización y contribuyen con el agregado de valor. Es decir, la agricultura pasa de concebirse como un sistema autogestionado a un sistema totalmente dependiente de otras industrias y de conocimientos generados fuera de la explotación (Scarlatto y Rubio, 1994).

Este modelo de agricultura industrial comparte con el modelo “cerrado” del periodo anterior, la existencia de una clara división entre agricultura, almacenamiento, industria, distribución y comercio final. Las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena se basan predominantemente en relaciones de mercado. El agro era concebido como proveedor de materias primas e insumos para la producción de alimentos. La producción agrícola era independiente en cuanto a la toma de decisiones sobre qué, cómo, cuándo producir, muy dependiente del clima, suelo y agua. El almacenaje se realizaba en galpones y silos en manos de los acopios, cooperativas o exportadores. El comercio como intermediario entre la producción primaria y la industria. La industria opera sobre la base de economías de escala e inmovilizaciones de capital, bajo activos fijos. El modelo de consumo, el sistema de comida *in house* sobre la base de alimentos semielaborados (Anlló, Bisang y Salvatierra, 2010).

Durante este período, la comercialización de granos y de agroinsumos estaba mayormente atomizada, a cargo de cooperativas agropecuarias y agronomías. Varias de las cooperativas y agronomías surgen a partir de las antiguas pulperías o almacenes de ramos generales (Albaladejo, 2013; Carabajal, 2013). La principal actividad llevada a cabo por estas cooperativas fue la comercialización de granos y

carnes de los productores más pequeños con menores capacidades de negociación. Con el tiempo van sumando actividades como abastecimiento de insumos, artículos rurales, ferreterías y productos de almacén. Las cooperativas no solo cumplen una función económica sino también social, en la medida que generan lazos con la comunidad a partir de la canalización de créditos estatales, seguros agrícolas, la extensión rural, la representación gremial y otros aspectos que contribuyen a la construcción del vínculo entre la entidad y comunidad local (Carricart, 2012; Sili, Sanguinetti, Meiller, 2013). “El sistema cooperativo tuvo un fuerte anclaje territorial en base a la voluntad, la solidaridad y el asociativismo de sus miembros” (Carricart, 2012:47). Para mediados del siglo XX, prácticamente cada pueblo de la región pampeana contaba con una cooperativa.

En el caso de las agronomías, se han ido especializando en la provisión de determinados productos semillas, agroquímicos de varias compañías y en el asesoramiento técnico. Al igual que las cooperativas a lo largo de los años fueron construyendo un sentido de “identidad” y adquiriendo una función social, a raíz de los lazos estrechos con productores locales, relaciones familiares, vecinales, amistad y confianza. Los vínculos con proveedores se basaban en las relaciones de mercado. Las agronomías adquirieron un rol de intermediarios entre productores locales y empresas que proveen insumos (Carabajal 2013). Por lo que se trataba de relaciones verticales, en las cuales las agronomías presentan cierta autonomía y poder de decisión respecto a quien le compran y venden.

La modernización no solo afectó a los sistemas productivos en términos tecnológicos, sino también en términos sociales y espaciales. La incorporación del tractor, la extensión de la red de carreteras y el auge de las camionetas generaron cambios en las formas de relacionarse entre los hombres, así como con el espacio. Los productores comienzan a realizar traslados diarios entre el campo y la ciudad, por lo que expande su radio de relaciones sociales, a la vez que concentrando las mismas en pueblos y localidades. Se genera así un proceso de deslocalización de los procesos sociales y del conocimiento. A la vez que el acceso a la tierra por parte de los arrendatarios y colonos, permitió el anclaje de los chacareros, creándose una nueva identidad social y cultural, denominada *ruralidad* (Sili, 2000).

La mecanización de labores paralelamente a una mayor atracción de las ciudades con mayores oportunidades de empleo y mejores condiciones de vida, incidieron en la disminución de población rural. Los pueblos rurales van perdiendo vitalidad, mientras que las *agrociudades* van adquiriendo protagonismo como receptoras de los productores y sus familias que vivían en el campo disperso. Se van convirtiendo en lugares de sociabilidad, asiento de las agencias de extensión del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), de oficinas de bancos, instituciones deportivas, sociedad rural local. Además, las *agrociudades* son centros de una nueva burguesía agropecuaria y rural que tienen la capacidad de organizar la vida pública y construir pequeños centros de espacios políticos (Gorenstein y Peri, 1989; Albaladejo, 2013).

1.1.3. Emergencia y Consolidación del Modelo de Agronegocio (1990-2019)

En un contexto de globalización creciente y consolidación del neoliberalismo, el comercio mundial de alimentos se expande por el aumento de la demanda de proteína animal. Este incremento es impulsado principalmente por la demanda de la población de las economías emergentes y su inserción en el mercado mundial, con una dieta más diversificada y exigente (China principalmente) (Bisang et al., 2008; 2009). El conjunto de acciones y actores que se relacionan tecnológicamente, desde los proveedores de insumos hacia la producción primaria hasta la comercialización de alimentos, tiende a globalizarse y concentrarse en pocas manos cada vez más. Surgen nuevos y/o renovados agentes económicos que comienzan a cobrar relevancia en la estructura productiva; empresas proveedoras de insumos industriales para el agro; cadenas globales de distribución y comercialización; cadenas de restaurantes, empresas de comidas elaboradas, etc.

A inicios del nuevo milenio y sobre todo después de 2010, el sistema agroalimentario mundial adquiere nuevas connotaciones. Por un lado, se refuerza la concentración empresarial a nivel global, no solo mediante fusiones, adquisiciones y compras dentro de un mismo sector, sino también a nivel intersectorial, dando lugar a *oligopolios entrelazados*. Por otro lado, se consolida el liderazgo de los países emergentes liderados por China; y aparecen nuevos actores como los grandes del *Big Data* (Grupo ETC, 2019). En este sentido, las empresas de semillas ya no solo invierten en agroquímicos y viceversa, sino que también interactúan en otros sectores como maquinaria agrícola y plataformas digitales¹.

En Argentina el avance de la globalización es viable por la profundización de las de políticas neoliberales en la década de 1990 (Presidencia de Carlos Menem 1989-1999). Estas medidas consistieron en la desregularización de los mercados de capitales, bienes y servicios; la apertura indiscriminada a los mercados externos, privatización de las empresas públicas, reducción del gasto público, precarización de los salarios, entre otros aspectos, (Sili, 2005; Basualdo, 2013; Velázquez, 2016;). En el sector agropecuario, estas disposiciones macroeconómicas se tradujeron en la eliminación de políticas sectoriales tales como: subsidios, tipo de cambio diferencial, franquicias y la fijación de precios. Complementariamente, se disuelven las juntas reguladoras de granos, carnes y de otros cultivos industriales, incrementando la dependencia de los productores agropecuarios a los vaivenes del mercado internacional. Si bien en su conjunto estas políticas pretendían estabilizar los precios, existieron otras medidas como altas tasas de interés, el bajo nivel de financiamiento, la sobrevaluación de la moneda nacional respecto al dólar, que incrementaron los costos de producción. En consecuencia, para mantenerse en la actividad y no perder rentabilidad era necesario aumentar la escala de producción,

¹ Entre 2016 y 2018 se lleva a cabo la última ronda de megafusiones y adquisiciones (ChemChina adquirió Syngenta; Dow se fusionó con Du Pont; Bayer absorbió Monsanto) concentrándose aún más el mercado global de agroinsumos. En semillas y agroquímicos, las cuatro mayores empresas controlan el 65 y 70% del mercado global (Bayer-Monsanto, Syngenta-ChemChina, Corteva -Dupont y Dow-; Basf). Entre los oligopolios entrelazados, la plataforma digital "Echelon" es adquirida por la empresa de fertilizantes Nutrien para ofrecer servicios digitales agrícolas de precisión; Bayer Climate Corporation se une a Case New Holland (CNH) para establecer un intercambio de datos entre sus plataformas (Grupo ETC, 2019).

favoreciéndose los grandes capitalistas nacionales y transnacionales en detrimento de pequeños y medianos productores, muchos de ellos endeudados (Sili, 2005; Fernández, 2018).

En este contexto, el sector primario adquiere nuevamente protagonismo y se consolida su rol como motor de la economía argentina, o, en otros términos, se *reprimariza la economía* (Gorenstein, Schorr y Soler, 2011). El sector agropecuario cada vez más se encuentra impregnando por el capital extranjero, ya no solo en el control de los medios de transporte como el ferrocarril y el sector de maquinarias, sino también en la producción de granos propiamente dicha, así como en la comercialización de insumos (semillas, agroquímicos y fertilizantes) y granos (Gras y Hernández, 2013; Velázquez, 2016; Craviotti, 2017). Se trata de grandes corporaciones transnacionales que integran toda la cadena agroindustrial desde la producción de insumos y granos, intervienen en logística, en el procesamiento y distribución de los productos derivados del agro. Estas grandes empresas reemplazan a los organismos del Estado en logística y regulación de mercados (Sili, 2005; Nasplada, 2021).

A finales de los años noventa, la situación económica, social y política desencadenó en una crisis política-institucional sin precedentes, que tendió a virar el rumbo de la economía. Tras el estallido de la sociedad argentina frente a la crisis de 2001, donde se sucedieron cuatro presidencias en menos de un mes, el Estado retoma el control y regulación de la economía (Gobierno del presidente Néstor Kirchner, 2003-2007). En este período se implementaron políticas macroeconómicas y sectoriales articuladas y orientadas a generar un crecimiento con inclusión social, basadas en la promoción del mercado interno a través del fortalecimiento de la producción nacional (Velázquez, 2016).

Entre las principales medidas cabe destacar la política cambiaria tendiente a incentivar las exportaciones, un sistema tributario progresivo, el incremento del gasto público, herramientas de fomento a la inversión productiva, entre otras medidas, incorporación de las retenciones (Velázquez, 2016). A pesar de este cambio rotundo en las políticas macroeconómicas y los intentos de redefinir el rol del Estado, no se modificó el papel fundamental que desempeñaba el sector agropecuario en el funcionamiento de la economía argentina. El sector agroindustrial seguía siendo la principal fuente de divisas para el sostenimiento del gasto público (Craviotti, 2007). A la vez que se profundizaron las inversiones de las grandes compañías agroindustriales como Bunge, Dreyfus y Cargill (Nesplada, 2021)

Hacia 2008 comenzó a tomar parte de la agenda pública un importante sector productivo, como es la agricultura familiar. Un hito significativo lo constituye el conflicto desatado tras la resolución 125/08. Este proyecto de Ley consistía en el aumento de las retenciones móviles a los productos agropecuarios en función de los precios internacionales, principalmente para la soja en un 35% móvil. Se inició un período marcado por la confrontación entre el gobierno nacional y un bloque opositor al gobierno relacionado con los que se hacen llamar “los del campo”. Por lo tanto, en la segunda etapa del gobierno kirchnerista (2010-2015), se observan por un lado la continuidad del modelo agroexportador basado en la exportación de commodities y por otro, el fortalecimiento y visibilización del sector de la agricultura familiar (Toledo López, 2017; Liaudat, 2017).

Entre las medidas que fortalecen el modelo de agronegocio, Liaudat (2017) reconoce tres: 1) el Plan Estratégico Agroindustrial (2010); 2) la aprobación de más de 10 eventos transgénicos en maíz y soja distribuidos por Bayer, Syngenta y Monsanto; y 3) nuevo proyecto de Ley de Semilla (2012) con claras evidencias hacia la privatización del conocimiento y la expropiación de la biodiversidad. Mientras que otras medidas tendieron a favorecer e impulsar la agricultura familiar: Ley de Tierras (2011); creación de la Secretaría de Agricultura Familiar (2012); sanción de la Ley de Agricultura Familiar (2014), así como la financiación del programa de Cambio Rural II impulsado desde el Ministerio Agricultura, Ganadería y Pesca (Liaudat, 2017). Más recientemente con la creación de la Dirección Nacional de Agroecología (2020).

Por lo tanto, más allá de los cambios de política a nivel nacional durante las últimas décadas, el avance de la globalización, la reconfiguración de la trama agroalimentaria a nivel mundial, han profundizaron la transnacionalización de la economía, favoreciendo a los grandes capitalistas nacionales y transnacionales en detrimento de los pequeños y medianos productores. A su vez, han desarrollado el escenario propicio para la difusión y adopción del “paquete biotecnológico” y la emergencia y consolidación del actual modelo de producción denominado “agronegocio” (Sili, 2005; Gras 2012).

El hito que marcó un antes y un después en los sistemas técnicos en la producción agropecuaria fue la liberación de la soja transgénica en 1996². Esta constituye uno de los elementos primordiales del “paquete biotecnológico” centrado el desarrollo de semillas híbridas y transgénicas, la utilización de fitosanitario e innovaciones agronómicas (dos cultivos anuales). Estas innovaciones se asocian con adopción de máquinas para siembra directa, que permiten reducir el tiempo de barbecho entre la cosecha y la nueva siembra (Gras y Hernández, 2013; Balsa et al. 2014). A diferencia del paquete tecnológico de la década de 1960, en el cual tuvieron un rol importante las instituciones públicas de fomento agrícola, la investigación biotecnológica está liderada por las empresas del sector privado con sede central en los países industrializados. Estas tecnologías tuvieron una rápida adopción y difusión en nuestro país, siendo pionero a nivel mundial (Anlló, Bisang y Katz, 2015; Wahren, 2020).

Las semillas transgénicas u Organismos Genéticamente Modificados (OGM) son plantas a las cuales se les introduce uno o más genes nuevos de la misma especie o de otra especie a partir de la ingeniería genética, a fin de adquirir resistencia a la sequía o ciertas malezas. En el caso de la soja, se introduce el gen que es resistente al glifosato. Es por ello, que paralelamente a la difusión de la semilla transgénica se incrementa el consumo de herbicidas, insecticidas, funguicidas, curasemillas y acaricidas, a fin de eliminar las malezas competidoras que se convierten en rastrojo. Asimismo, de fertilizantes a

² En 1996, la transnacional Nidera (de origen holandés) tramita ante la Comisión Nacional Asesora de Biotecnología Agropecuaria (CONABIA) la autorización para comercializar la soja transgénica resistente al glifosato (licencia obtenida vía Asgrow, quien había sido comprada por Nidera a Monsanto). Finalmente por Resolución 167/96 la Ex-Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación aprueba la comercialización de la soja RR (Round up ready) resistente al glifosato. Con los años cada vez más se fueron aprobando distintos eventos para la soja y otros cultivos. Los principales desarrollos en semillas transgénicas se dan en soja, maíz y algodón (Carabajal y Hernández, 2015; Wahren, 2020)

gran escala. Estos permiten aumentar la disponibilidad de nitrógeno, fósforo, azufre y potasio, nutrientes requeridos por la planta para su desarrollo a la vez que mejoran la eficiencia de otros insumos como el agua (Wahren, 2020). El paquete se complementa con una serie de inoculantes y promotores de crecimiento que mejoran el proceso de crecimiento al captar mejor los nutrientes y/o evitar la acción destructiva de determinados patógenos.

En el caso de la Siembra Directa se trata de una técnica que permite sembrar sobre los residuos del cultivo antecesor. La máquina de siembra directa realiza una serie de operaciones consecutivas: “una cuchilla abre camino cortando rastrojo, un disco ensancha el surco, un dispenser de semillas las va introduciendo a medida que se avanza (puede también fertilizar) y unos discos especiales cierran la abertura como la última operación” (Fernández, 2018:66). En Argentina las primeras experiencias datan de la década de 1960, y comienza a utilizarse como práctica por los agricultores tímidamente en los años ochenta en respuesta a los problemas de erosión, pero es plenamente adoptada por los productores a fines del siglo XX (Bisang, 2015).

La adopción del paquete biotecnológico implica dos efectos contradictorios. Por un lado, la siembra directa reduce la cantidad de pasadas de los equipos sobre los lotes, a la vez que la permanencia del rastrojo del cultivo antecesor reduce la erosión hídrica y eólica del suelo, aumenta la captura de carbono y admite transitar los campos después de la lluvia y posibilita el doble cultivo. Por otro lado, se genera una mayor intensificación del uso del suelo, sin que se logre una recomposición de los nutrientes; y la aplicación de fitosanitarios conlleva a un aumento de las malezas resistentes (Capurro y Gutheim, 2013; Anlló et al., 2015).

Por lo tanto, hacia finales de la primera década de 2000, los defensores del “paquete tecnológico” empiezan a percibir los problemas ambientales que genera la adopción del mismo, en *términos de costos* para las empresas agropecuarias (Albornoz, 2020). Asimismo, la sociedad urbana y rural demandan alimentos producidos con prácticas más amigables con el medio ambiente. Así nace la “agricultura de precisión”, también denominada Agricultura Inteligente o Agricultura 4.0., basada en la utilización de una serie de tecnologías que permiten manejar los insumos externos según los ambientes y sus necesidades a dosis variables (Fernández, 2018; Albornoz, 2020). Esta nueva manera de producir usa como soporte la inteligencia artificial y el *Big Data* (AgTech, por ejemplo), la información obtenida de imágenes sensoriales, sensores remotos, plataformas, internet, robótica, servicios financieros, etc. (Grupo ETC, 2019). Si bien es una tecnología incipiente en los años '90, su adopción no se generaliza hasta la segunda década del Siglo XXI (Grupo ETC, 2019).

La incorporación del paquete biotecnológico estuvo acompañada por la emergencia y consolidación del nuevo modelo de producción conocido como “*agribusiness*” o “*agronegocios*”. Carlos Gras y Valeria Hernández (2013) lo definen como un modelo o lógica de producción que se caracteriza por la mayor integración y extensión de la cadena de valor; la priorización de las necesidades del consumidor global respecto del local; generalización, ampliación e intensificación del papel del capital

en los procesos productivos agrarios; estandarización de las tecnologías utilizadas, con intensificación en el uso de insumos de origen industrial y la generación de tecnologías basadas en la transgénesis; y el acaparamiento de tierras”(Gras y Hernández, 2013:25).

Este modelo socio-productivo descansa en cuatro pilares: tecnológico, financiero, productivo y organizacional (Gras y Hernández, 2013, 2021). En base a estos cuatro pilares, poco a poco se instala una nueva forma de organizar la producción concomitante a la adopción del paquete biotecnológico, el desacople entre el factor tierra y capital y la tercerización de las labores. La trama productiva se complejiza dando lugar a la emergencia de nuevos actores como los rentistas (propietarios de la tierra), los proveedores de insumos, los contratistas, los sistemas de almacenamiento, los transportistas y los agentes financieros.

En este nuevo modelo productivo, el productor agropecuario deja la producción integrada y autosuficiente para pasar a coordinar las labores desarrolladas por diferentes actores. Varios autores refieren a un nuevo perfil empresarial, más profesionalizado, donde el conocimiento deja de ser exclusivo del productor para pasar a ser compartido por los diferentes actores que integran la red. Estos actores se vinculan a través de los contratos altamente volátiles y de reducida duración (no superan el año) (Bisang et al., 2008; Balsa et al. 2014). Bisang et al. (2008) señalan que, a diferencia de las formas de organización “integral” o “cerrado” o agricultura “industrial” donde la competitividad de la empresa radicaba en el factor tierra y en los bienes de capital, el nuevo modelo destaca la “coordinación” y el “conocimiento” como los activos críticos de competitividad.

La expansión y consolidación del agronegocio como modelo hegemónico y excluyente no solo se dio por las condiciones materiales tanto internas como internacionales, sino por el “trabajo ideológico” desarrollado por las empresas transnacionales (Liaudat, 2017). Así las empresas transnacionales agroalimentarias se fueron expandiendo globalmente estableciendo alianzas con los Estados nacionales, los organismos internacionales multinacionales y con la comunidad científica. De esta manera el discurso del modelo de agronegocio se fue legitimando por medio de diferentes aparatos ideológicos (creación de organizaciones como la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa -AAPRESID-, Asociación Argentina de Girasol -ASAGIR-; posgrados en agronegocios, talleres educativos, etc.) que actúan sobre la subjetividad y los modos de vida de los actores (Liaudat, 2017; Sosa 2017).

En síntesis, el nuevo paradigma técnico productivo imperante desde los años '90 que se consolida bajo un régimen de desregulación de los mercados, ha posibilitado la transnacionalización de todo el entramado productivo agropecuario, desde la venta de insumos a la tecnificación de la producción, almacenamiento, comercialización y logística de los productos del agro. Los límites de acción y actores a cargo de cada una de esas etapas (actividades primarias, industria, servicios, comercialización) son cada vez más difusos, propios de la integración y concentración del capital a diferentes escalas de acción e interacción.

Las principales transformaciones territoriales del modelo de agronegocios están vinculadas a la profundización del proceso de “agriculturización” gestado en los años 1970, cambio en la estructura agraria, donde se observa una disminución en el número de explotaciones, un incremento de la superficie promedio por unidad y nuevos sujetos agrarios, disminución del empleo permanente e incremento del temporario y un creciente niveles de contaminación (Sili, 2005; Bisang et al., 2009; Gras, 2013; Balsa et al., 2014; Guibert et al., 2011; Gras y Hernández, 2013).

Las nuevas formas de organización de la producción conllevan a menores vínculos entre los actores del territorio y una mayor articulación entre los espacios locales y las redes globalizadas. Los espacios de la producción que en décadas atrás se caracterizaban por la proximidad de los actores, la construcción política y la gobernanza local, bajo el nuevo modelo redundan en espacios más débiles, con actores menos anclados en el territorio (Guibert et al., 2011). Como resultado los espacios rurales son cada vez más despoblados y tecnificados. Según datos del INDEC, la población rural total disminuye en términos absolutos y relativos desde 1947, pasando de 5.962.000 habitantes (37,2% de la población total de la Argentina) a 3.599.764 en 2010 (8,9%). Los pobladores de los espacios rurales dispersos se desplazan hacia pueblos rurales, ciudades pequeñas o grandes aglomerados urbanos en busca de nuevas oportunidades o mejores condiciones de vida (Murmis y Feldman 2006; Ares y Mikkelsen, 2014; Pasciaroni, Olea y Schroeder, 2010). Respecto a los pueblos rurales y localidades pequeñas, existe un comportamiento diferencial, mientras algunos poblados decrecieron otros centros crecieron asociados a los procesos de revitalización de las tradiciones (Ratier, 2003) o el renacimiento rural (Sili, 2005).

Tanto el éxodo rural como el renacimiento rural, están vinculados a un proceso global de incremento de urbanización. Los espacios de la producción se observan cada vez más comandados por las ciudades de carácter regional de más de 50.000 habitantes. El productor agropecuario ya no reside en la propia explotación, sino en la ciudad pequeña/mediana más cercana, o las ciudades intermedias o incluso en las ciudades capitales de provincia desde donde coordina la gestión de la empresa a través de distintos dispositivos tecnológicos. Por lo tanto, observamos lugares que se encuentran abandonados afectados por el desmantelamiento de los ferrocarriles y el éxodo rural. Mientras otras localidades resurgen, como áreas luminosas por la dinámica económica y comercial impulsada por el boom agropecuario. Estas localidades se convierten en asiento de inversores, contratistas, comercios y servicios de maquinarias e insumos agropecuarios, son las denominadas *agrociudades* (Sili, 2000; Manzanal y Arzeno, 2010; Albadalejo, 2013; Iscaro, 2020).

1.2 Antecedentes Empíricos

Todas estas problemáticas que afectan a la producción agropecuaria y a los espacios urbanos y rurales han sido abordadas en la Argentina desde diferentes lugares y aportes conceptuales. En efecto, existe una profusa investigación a nivel nacional que se ha interesado por el estudio, reflexión y análisis de todos estos procesos de transformación en los sistemas agroindustriales y sus implicancias territoriales (Gras y Hernández, 2013; Teubal et al. 2005; Bisang et al., 2008; 2009; Gras, 2013). No obstante, el

análisis de las empresas que ofertan maquinarias, así como semillas y agroquímicos concentradas en localidades intermedias han sido de interés para un reducido número de investigadores en el campo de las ciencias sociales (Carabajal y Hernández, 2012; Carabajal, 2013; Hernández, 2015; Zavaleta, 2014; Bassi, Iorio y Cendón, 2011).

Entre la gran diversidad de autores y enfoques, se pueden distinguir entre aquellos investigadores que han analizado las transformaciones en el sector agropecuario, estudios centrados en los sujetos agrarios emergentes a raíz de la expansión y consolidación del modelo de agronegocios, y aquellos trabajos interesados en analizar el impacto de este modelo en un territorio-lugar en particular. A continuación, se realizará una breve revisión de estos trabajos, pues los mismos constituyen en gran parte elementos de base para comprender la problemática en el Partido de Balcarce y en el Sudeste Bonaerense.

1.2.1. Investigaciones en Torno a las Transformaciones en el Sector Agroindustrial

Entre los estudios centrados en las transformaciones en el sector agropecuario, se encuentran aquellos autores que analizan los cambios en el sector a partir de las políticas macroeconomías y su impacto en el sector. Otros han focalizado en los cambios tecnológicos. También existen un grupo de autores centrados en los modelos técnicos- productivos y en los sujetos agrarios.

Autores como Barsky (1993), Ghezán, et al. (2001); Toledo López (2017); Fernández, (2018) han estudiado la relación entre las políticas macroeconomías y el desarrollo del sector agropecuario. Barsky (1993) desde un análisis histórico plantea que el desarrollo de la economía argentina está fuertemente ligado a la dinámica de la región pampeana, por lo que existe una estrecha relación entre el contexto internacional, las políticas macroeconomías y sectoriales y los ciclos de la producción (auge, caída o estancamiento). La inestabilidad de los precios, como consecuencias de las variaciones en los tipos de cambio, los impuestos a las exportaciones e importaciones, así como las restricciones al crédito bancarios, son políticas que afectan negativamente al sector, generando incertidumbre en las planificaciones a largo plazo y que solo han beneficiado a los sectores vinculados a la comercialización de granos y a los proveedores de insumos. Asimismo, este autor considera que las políticas implementadas desde el modelo agroexportador hasta fines de los años 1980 no han tenido en cuenta la heterogeneidad de los sujetos agrarios.

Ghezán et al. (2001) y Fernández (2018) focalizan en las políticas cambiaria, crediticia, tributaria, arancelaria, desregulación de los mercados, impositiva y privatización de los servicios implementadas a partir de la década de 1990 y su impacto en el comportamiento del sector primario y en la estructura de costos de empresas de distinta envergadura. Los trabajos demuestran como la política cambiaria, de privatizaciones, así como crediticia de los años '90 afectaron negativamente a los productores disminuyendo el poder adquisitivo, aumentando los costos del transporte y el endeudamiento y por ende la concentración de la producción. Fernández (2018) avanza en los primeros años del siglo XXI (2002 – 2008), concluyendo que, a pesar del cambio de orientación política, el número de explotaciones es cada vez menor, aumentando el poder de los agentes concentradores. El principal

cambio en las políticas fue la devaluación de la moneda que en combinación con otras medidas y la evolución de los mercados internacionales posibilitó que los pequeños y medianos productores pudieran saldar sus deudas a un cambio diferencial (Fernández, 2018).

Toledo López (2017) analiza las políticas hacia el agro durante el Kirchnerismo (2003-2015) a fin de poner en tela de juicio los enfoques de sustentabilidad que subyacen a las mismas. La autora marca el punto de inflexión que significó la crisis internacional y nacional en el 2008. El conflicto desatado por la Resolución 125/08 del Ministerio de Economía marcó un antes y un después en la política del gobierno neodesarrollista hacia el sector rural. Desde entonces, se visualizan una serie de acciones por parte del Estado a fin de recuperar las funciones de regulación que había abandonado en las últimas décadas, varias de éstas tendientes a institucionalizar al sector de la Agricultura Familiar.

Otros investigadores se han interesado por analizar los cambios tecnológicos y sus efectos en los sistemas productivos (De Obschatko, 1985; Gorenstein y Peri, 1989; Fernández, 2018; Albornoz, 2020; Wahren, 2020). El trabajo de De Obschatko (1985) es un clásico y referente en relación con los principales acontecimientos tecnológicos que han transformado la agricultura pampeana. La autora centrada en los cambios tecnológicos de la Revolución Verde analiza los principales hitos tecnológicos (en maíz, sorgo granífero, soja, trigo y girasol) en función de las características, la difusión, el origen institucional (pública/privada) y sus impactos sobre la producción, los factores productivos y formas organizacionales. La autora ya planea en su trabajo el incremento de la participación del sector privado en la oferta tecnológica para el sector agrícola. Fernández (2018) profundiza en el impacto económico sobre los productores del paquete biotecnológico a partir de la década de 1990.

Wahren (2020) analiza los cambios tecnológicos a nivel nacional en articulación con los acontecimientos a escala global. El autor se centra en particular en los dos últimos procesos: la Revolución Verde iniciada en los años 1960 y en el paquete biotecnológico implementado a partir de la aprobación de la soja transgénica en 1996. Los resultados indican que los cambios en el agro pampeano no pueden ser escindidos de las transformaciones a nivel global, se pasa de un modelo productivo basado en el paquete local a uno configurado en el exterior. El rol de las multinacionales pasa difundir el nuevo modelo técnico-productivo, acaparar las mayores posibilidades de desarrollar productos y patentarlos, concentrar el mercado de semillas y agroquímicos y controlar a los comercios locales.

Por su parte Albornoz (2020) plantea la llegada de una nueva ola de innovaciones disruptivas en base a las tecnologías de la información y la comunicación. Los problemas generados por la adopción masiva del paquete tecnológico (aparición de determinadas malezas resistentes, contaminación por agroquímicos, empobrecimiento de suelos) demandan la implementación de innovaciones más eficientes. Emerge la Agricultura de Precisión como un nuevo paradigma también denominado por el autor como AgTech (Tecnología Agropecuaria Digital) basadas en el monitoreo constante, plataformas digitales, automatización de procesos, digitalización de los datos y toma de decisiones. A través de estas tecnológicas, la Agricultura 4.0 se propone una mayor eficiencia de las labores, del uso de los recursos

y la disminución de los descartes. Estas innovaciones son desarrolladas por *startup* concentradas en la costa oeste de Estados Unidos, capturadas por las grandes multinacionales de semillas, agroquímicos y maquinarias.

Tanto los trabajos enfocados en las políticas macroeconómicas y sectoriales como los vinculados al proceso de cambio tecnológico mencionados previamente contribuyen a comprender el contexto nacional e internacional en el cual se insertan las prácticas socioespaciales entre los diferentes actores de la trama productiva de los territorios. El análisis sobre la evolución del sector, las políticas de fomento o estancamiento a la producción, así como los orígenes de las innovaciones, y sus formas de adaptación local, permiten explicar cómo surgen, en qué contextos, las empresas de bienes y servicios al agro en un territorio en particular, asimismo reflexionar sobre el lugar de Balcarce en lo global.

Por su parte Bisang et al. (2009, 2008), Anlló et al. (2010), Gras y Hernández, (2013), analizan los cambios en el sector agropecuario a partir de los llamados modelos de producción dominantes. Bisang, Anillo, Campi, lo definen como *agricultura en red*. Se trata de un nuevo paradigma técnico-productivo basado en la biotecnología y las tecnologías de comunicación e información e inserción en las Cadenas Globales de Valor. El *nuevo* modelo se caracteriza por una mayor dependencia de los bienes industriales, así como de los servicios provistos por terceros, mientras que las decisiones no recaen solo en el productor, sino en una red de actores (Bisang et al., 2009). Mientras en el *modelo integral* el activo crítico era el factor *tierra* y las relaciones entre los actores eran verticales y de mercado, en el nuevo modelo el conocimiento, los contratos que median los intercambios se tornan factores competitivos. En un contexto de globalización creciente los autores se interesan por observar como la producción agropecuaria se inserta dentro de las Cadenas Globales de Valor y cuáles son las posibilidades de escalonamiento y agregado de valor en las mismas (Bisang et al., 2008, 2009; Anlló et al., 2010).

Por su parte Gras y Hernández, desde una visión crítica y de la cuestión agraria contemporánea, desarrollan todo un marco conceptual para definir y caracterizar el modelo de *agronegocio* o *agribusiness*. El término *agribusiness* es desarrollado por los economistas John Davis y Ray Goldberg (1975), quienes postularon que la agricultura debía superar la dicotomía agricultura/industria, buscando la integración vertical y horizontal como *cadena de valor*, dando prioridad a la tarea de coordinación de los diferentes eslabones de la misma (Gras y Hernández, 2013). Las autoras Gras y Hernández (2013), a diferencia de los economistas previamente mencionados, en cuyo análisis toman como eje central la empresa agropecuaria, aprehenden el modelo de agronegocios desde la multiplicidad de dimensiones que involucra (cambios tecnológicos, productivos, sociales, identitarios).

Según las sociólogas, el modelo de agronegocio se sustenta en: la incorporación de innovaciones biotecnológicas y otras en maquinarias, concentradas en pocas empresas transnacionales; nuevos instrumentos de financiamiento como los “mercados agropecuarios de futuros y opciones” y los “fondos de inversión” que permiten privilegiar los resultados financieros sobre los productivos; el incremento de la concentración de la producción; la creciente tercerización de las labores culturales y especialización

tecnológica y una reconfiguración de los estilos empresariales. El resultado es una mayor penetración del capital en el agro argentino, una estructura agraria más compleja, una especialización de la producción hacia el monocultivo, nuevas relaciones de poder y la inserción de la producción en los circuitos globales (Cras y Hernández, 2013; Gras, 2013).

Varios estudios de análisis cuali-cuantitativos (Sili, 2005; Reboratti, 2006; Teubal, 2006; Barsky y Dávila, 2008; Domínguez et al., 2009; Basualdo, 2013; Balsa et al., 2014; Picciani, 2019) han dado cuenta de las transformaciones territoriales derivadas de un modelo de producción cada vez más extractivista y concentrador (Gras y Hernández, 2013) iniciado en los años 1970 y consolidado en la década de 1990 en términos de: i) concentración de la producción en cinco cultivos (soja, trigo, girasol, maíz y sorgo) e incremento de la productividad; ii) cambios en la estructura agraria: reducción del número y aumento del tamaño medio de explotaciones agropecuarias; caída de unidades en propiedad e incremento de las explotaciones en arriendo y en combinación tierras en propiedad y arriendo; desaparición de las explotaciones familiares; incremento del valor de la tierra; iii) proceso de agriculturización; iv) disminución del empleo rural permanente y aumento del trabajo temporario; v) despoblamiento rural. Más allá de estas generalidades, los resultados varían según la actividad (agricultura, ganadería, mixta, economías regionales) y las regiones. A su vez, la inserción territorial del modelo de agronegocio no siempre se dio sin conflictos o disputas por el control de los recursos.

Por último, una serie de estudios dan cuenta de cómo se ha complejizado la trama productiva agroindustrial a partir de la inserción del modelo de *agronegocio* (Balsa et al., 2014; Guibert et al., 2011; Gras, 2013). Los autores identifican diferentes perfiles de las empresariales agrarias. En líneas generales los perfiles reconocidos son: empresarios globalizados, *big player* o megaempresas agropecuarias; grandes y medianos productores o productores territorializados, contratistas o prestadores de servicios; rentistas.

1.2.2. Estudios Centrados en los Actores Sociales

Varios sociólogos, economistas agrarios, geógrafos y antropólogos en los últimos veinte años han desarrollado una vasta producción científica focalizada en los sujetos sociales del complejo entramado productivo que se desprende de la consolidación del modelo de producción en red o también llamado *agrobusiness*, como estudios de caso. En este sentido las megaempresas y *pool* de siembra son priorizadas en los estudios sobre las prácticas de los actores sociales por ser eje de cambios y transformaciones (Gras, 2013; Craviotti, 2007; Balsa et al. 2014; Bisang et al. 2009; Grosso et al. 2009; Barsky y Dávila, 2008; Sosa, 2017). Otros académicos (Lódola y Fossati, 2004; Lódola, 2008; Muzlera, 2010; Lombardo y Tort, 2018) focalizan en la figura del contratista que ofrece servicios de labores agropecuarias, contando con capital en maquinarias.

Para la presente tesis interesa rescatar y profundizar un conjunto de investigaciones interesadas en los actores que intervienen en la provisión de agroinsumos y comercialización de granos, basadas en los estudios de caso. A partir de la revisión bibliográfica es posible reconocer diferentes estrategias

territoriales de comercialización y distribución de los agroinsumos: distribución en red (Carabajal, 2013; Hernández, 2015); conformación de *Joint Venture* (Zavaleta, 2014); expansión de los pools de siembra (Bassi et al. 2011) y cooperativas agropecuarias (Carricart, 2012; Sili, 2013; Bageneta, 2020).

Carabajal y Hernández (2012, 2013, 2015) señalan que uno de los efectos de la adopción y difusión masiva del paquete biotecnológico fue la *transnacionalización del mercado de insumos*. La propagación de las innovaciones tecnológicas y el rol del conocimiento reconfiguraron las relaciones entre los diferentes actores del circuito agroindustrial: las empresas transnacionales, las empresas nacionales semilleras y de agroquímicos, las agronomías, los ingenieros agrónomos y los productores. La investigación se focaliza en las prácticas materiales y simbólicas de los actores que intervienen en la cadena de comercialización de agroinsumos tomando como caso de estudio una empresa transnacional de agroquímicos. Las autoras analizan el proceso de implementación progresivo de un nuevo sistema de comercialización y distribución de los productos de la empresa, al cual denominan *sistema de red comercial semi-exclusivo*, o *modelo de comercialización en red*. Reconocen así diferentes etapas en este proceso, como la selección de distribuidores y las tensiones que esto genera, y las diferentes estrategias de control que subyacen a la forma de comercialización: implementación de sistemas de administración online centralizado, reestructuración del sistema de facturación y las políticas para captar nuevos clientes, a los cuales los denomina *dispositivos territoriales* (Carabajal y Hernández, 2012; Carabajal, 2013, 2013; Hernández, 2015).

El sistema de red comercial de distribución semiexclusivo, pareciera no ser la única estrategia adoptada por las empresas transnacionales biotecnológicas. Zavaleta (2014) estudia el caso de una empresa de agroquímicos que incursiona en la conformación de *Joint Venture* con empresas de capitales locales ya instaladas en el territorio, como estrategia de territorialización (Zavaleta, 2014). La tesis de Zavaleta detalla cuáles fueron los factores externos (tecnológico, político y económico) e internos de la empresa (producto, promoción, precio, plaza), que determinaron la nueva orientación de la comercialización de sus productos. A partir de 1996 la empresa transnacional de agroquímicos deja de basar su comercialización pura y exclusivamente a través de distribuidores zonales, para combinar esta modalidad de comercialización, con la conformación de *Joint Venture* con empresas locales³. En la nueva estructura, la ET proporcionaba un gerente financiero, quien supervisaba las tareas y aprueba y otorga los créditos. Por lo parte, los distribuidores locales seleccionados deben ser fuertes territorialmente y conocedores de los clientes y encargados de la cobranza. La empresa se orientó hacia productos tradicionales donde aún eran competitivos y zonas, donde el girasol continúa siendo el principal producto, dado que, para el mercado de soja, la empresa no era competitiva.

Los casos analizados por Gras, Hernández (2012, 2013, 2015) y Zavaleta (2014), abordan la lógica de territorialización de las empresas transnacionales en la región pampeana, es decir desde lo

³ En 2014 la empresa contaba con nueve *Joint Venture*: JV Agro (Pergamino y Junín), Fedea (La Pampa), Ambito Das (Córdoba), Chaco Das (Chaco), Terramar (Mar del Plata-Bs As), Rinde y Cultiva DAS (Tandil), Daser Agro (Gyaleaguaychu-Entre Ríos), Desab (Santa Fe) y Ubajay (San Salvador- Entre Ríos) (Zavaleta, 2014).

global a lo local. En cambio, Bassi et al. (2011), Carricart (2012) y Bageneta (2020) focalizan en los actores locales que se han expandido territorialmente a partir de la articulación entre actores locales y extralocales.

Bassi et al. (2011) se interesan por la organización y funcionamiento de los *pools* de siembra que operan entre 10.000 y 50.00 hectáreas en el sudeste bonaerense. El trabajo muestra cómo se origina el *pool* a partir de una empresa de servicios dedicada a la comercialización de insumos y acopios de cereales y cómo fue creciendo con la incorporación de capitales externos, la expansión de agronomías en distintas localidades y de la producción agrícola. A medida que crece se complejiza la estructura organizativa, estableciendo divisiones administrativas y unidades de negocio (División Agronomías y Acopios, Venta de Maquinarias y Producción Agrícola). Esta empresa administra recursos provenientes de diferentes tipos de inversores: por un lado, los socios que aportan recursos para la producción (productores, contratistas, empleados del sector, etc.), por otro, los socios que aportan capital a un fondo común para costear el total de la producción. El trabajo da cuenta de la evolución de la empresa tanto en superficie sembrada (hasta la campaña 2008/09) y en el número de inversores. La estructura descentralizada de la empresa permite desconcentrar las superficies explotadas y posibilita a que participen distintos actores del medio local, relacionados o no con la producción agropecuaria, diversificando el riesgo.

Carricart (2012), se interesa por el mundo cooperativo y su vínculo con el territorio. Las cooperativas han acompañado la evolución social y económica de los pueblos y pequeñas ciudades del interior pampeano. Estas han surgido a fin de mejorar la capacidad de negociación de los productores más chicos y participar en el proceso de formación de precios de granos. Se fueron constituyendo en instituciones no solo con una finalidad económica sino también social producto de las relaciones cara a cara, los intereses, la proximidad, la confianza construida históricamente. El autor plantea que pueden ser concebidas como un sistema territorial integrado por nodos, mallas y redes, con forma de archipiélago. En la actualidad, el desafío de las cooperativas agropecuarias es desarrollar un rol de interfaz justo entre el conocimiento y la cotidianeidad, entre la práctica y la ciencia. Las cooperativas pueden tener sistemas de comunicación por donde circula un cúmulo de información sobre oportunidades de mercado, el posicionamiento para la cobertura riesgo y abastecimiento de insumos. Al mismo tiempo que controlan las reservas de granos al disponer de silos para el almacenaje de grano. El control de esta información y recursos (granos) le otorga cierta autonomía. A fin de evitar la desterritorialización por parte de otras formas comerciales, las cooperativas están en búsqueda de un equilibrio entre los intereses del lugar y los intereses de la red.

Bageneta (2020) estudia la territorialización de las cooperativas a partir del estudio de caso de la Cooperativa Unión Agrícola de Avellaneda (Santa Fe, Argentina) considerando la relación entre el territorio y la forma de organización de la institución frente a la expansión del agronegocio. El trabajo se centra en la noción de *territorio dislocado*, haciendo referencia a la forma organizativa que no contiene ni refleja lo que acontece en el territorio. A partir del análisis de la trayectoria de la cooperativa contemplando los diferentes discursos tanto desde las “bases” (productores asociados) como desde las

“estructuras” administrativas, el autor concluye que la cooperativa construye un territorio dislocado. En este proceso de construcción intervinieron dos lógicas en dos etapas distintas. Un primer proceso de disloque con la modificación demográfica de la base social de sus asociados (expulsión y/o desaparición de productores) en la zona tradicional o de origen de la cooperativa. El segundo disloque se da en el marco del proceso de expansión del agronegocio con el fin de aumentar el volumen del negocio, expandiendo la estructura de acopio y venta de agroquímicos sumando sucursales y clientes. En esta segunda fase, el disloque se da por la mayor actividad en los nuevos territorios, esto no se traduce en nuevos socios, sino en el aumento de *clientes* y el descuido de la atención a los *socios* de las zonas tradicionales o de origen. Este disloque territorial se encuentra presente en el discurso formal de las *estructuras* y de sus *bases* (Bageneta, 2020).

Los estudios de casos precedentes analizan en profundidad las trayectorias, la organización, el funcionamiento y las estrategias de territorialización de empresas transnacionales o nacionales orientadas a la comercialización de agroinsumos a partir de estudios de caso. Dado que en la presente investigación interesa analizar cómo las distintas estrategias interactúan en un territorio-lugar, en el siguiente apartado se revisan producciones académicas con enfoque territorial.

1.2.3. Estudios sobre las Transformaciones en las Agrociudades

Los autores Astegiano (2015), García y Merchán (2016), Finola y Maldonado (2017) han estudiado algunas empresas vinculadas a los insumos de origen industrial para el sector agropecuario instaladas en un territorio en particular y el rol que cumplen en la modernización de los espacios urbanos rurales. Estos antecedentes sirven a esta investigación para conocer cómo las empresas de agroinsumos, objeto de estudio, se desenvuelven en diferentes contextos socioeconómicos.

Los trabajos de Finola y Maldonado (2017) y Astegiano (2015) toman como casos de estudio ciudades y pueblos de la provincia de Córdoba, donde la concentración de empresas vinculadas a la comercialización de insumos y granos, constituyen verdaderos conglomerados agroindustriales. Parten de la premisa que los espacios urbanos constituyen aglomerados de empresas transnacionales de agroinsumos y desde donde comandan los procesos de modernización de una amplia región que incluyen zonas de expansión de la frontera agrícola. Analizan cada una de las empresas teniendo en cuenta los productos y vínculos con sus proveedores y clientes, así como las estrategias de venta, formas de pago y el área de influencia de cada una de ellas. Entre las principales conclusiones destacan el rol de los centros urbanos como plataformas de difusión de la agricultura científica en espacio agropecuario. Los proveedores de insumos locales se convierten en intermediarios clave entre los fabricantes principalmente transnacionales y los usuarios locales. La incidencia cada vez mayor de las empresas transnacionales y complementariedad de sus productos en los mercados garantizan un “uso corporativo del territorio”. La modernización de formas de producción transforma los vínculos urbanos rurales.

A diferencia de las investigaciones desarrolladas en la provincia de Córdoba, García y Merchán (2016) focalizan exclusivamente en las agronomías orientadas al sector hortícola en el cinturón de La

Plata. Las agronomías han tenido un auge durante las últimas décadas asociadas al cambio tecnológico, principalmente la introducción del invernáculo y la mayor dependencia de insumos. Este crecimiento se debe a una mayor asunción al riesgo por parte de los productores hortícolas, una intensificación en el uso del suelo para incrementar la rentabilidad ante el aumento de los alquileres, la pérdida de importancia del Mercado Central de Buenos Aires como oferentes de insumos y la proximidad geográfica con los productores. Las agronomías no solo comercializan insumos, sino que también asesoran, financian a los productores. En relación a los proveedores de insumos, dadas las exigencias de las grandes empresas multinacionales, articulan con los distribuidores mayoristas, intermediarios entre las grandes empresas de agroquímicos y las agronomías locales. Entre las principales conclusiones, se destaca la importancia de estos actores como un elemento más del espacio social para entender la competitividad del sector y la conformación de un aglomerado económico en la horticultura.

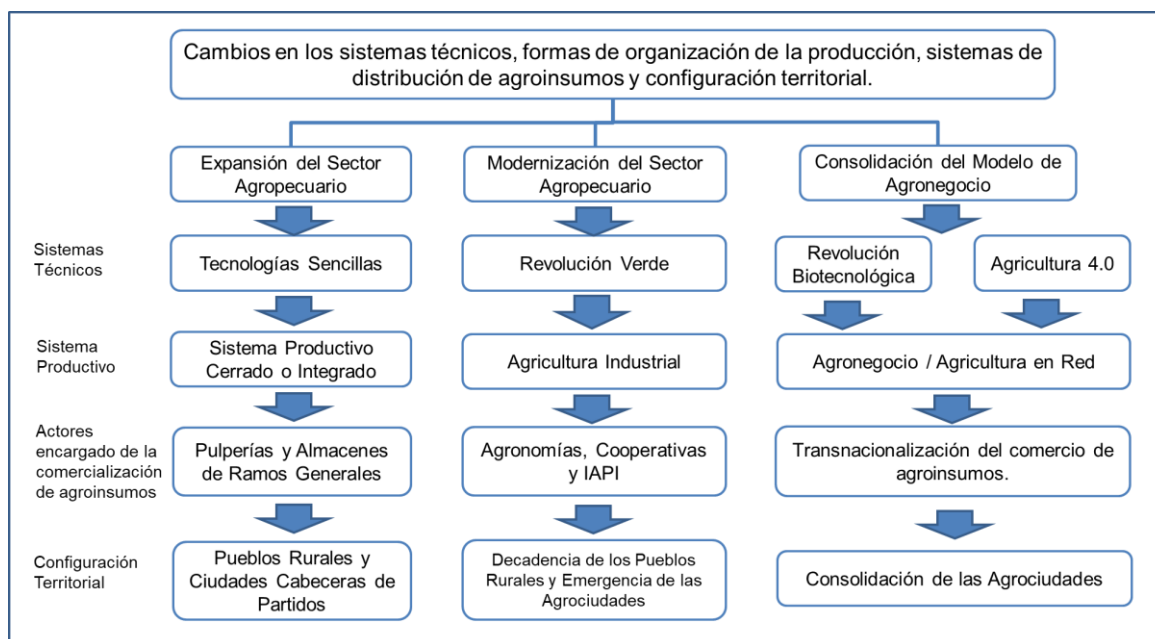
Estos antecedentes resultan ser interesantes como puntos de partida, a la vez de comparación, observando similitudes y diferencias con los resultados de la presente tesis. En efecto, los trabajos se encuentran situados, por lo que tratan de interpretar la construcción y transformaciones de un territorio en particular, se focalizan en las empresas que ofertan agroinsumos y estudian como estos actores articulan con proveedores y usuarios.

1.3 Nuevos Interrogantes en Torno al Nuevo Modelo de Organización Productiva Emergente

A partir de la problemática analizada y de los estudios ya realizados, en torno a las mismas, en el contexto de la Argentina surgen nuevos interrogantes que abren la puerta y fundamentan esta propuesta de investigación. El análisis realizado y los aportes de estudios previos permiten ver cómo los cambios en los sistemas técnicos se fueron sucediendo con nuevas formas de organización de la producción, la reestructuración de la trama de actores agrarios y en consecuencia cambios y continuidades en los sistemas de distribución y comercialización de bienes y servicios (Gráfico 1).

En tiempos remotos, cuando los sistemas productivos dependían principalmente de los recursos naturales, el productor era relativamente autónomo en cuanto a la toma de decisiones respecto de la gestión de la producción, como de los insumos y servicios. Los escasos recursos necesarios (semillas, herramientas) eran adquiridos en los *almacenes de ramos generales* instalados en los pueblos rurales. Y hacia las primeras décadas del siglo XX en las cooperativas. Estos actores cumplían un rol importante como intermediarios entre los mercados externos y los productores locales, mediante la difusión de innovaciones, agentes financieros y prestadores de servicios.

Gráfico 1. Evolución de los sistemas técnicos y su vinculación con las formas de organización de la producción agropecuaria y distribución de agroinsumos



Fuente: Elaboración personal.

Los desarrollos tecnológicos de mediados del siglo XX permitieron la modernización del campo a base de la mecanización y posterior introducción del paquete tecnológico. La agricultura se industrializa y el productor comienza a ser más dependiente de los insumos externos, ahora no solo semillas y herramientas, sino también herbicidas, pesticidas, fertilizantes, tractores, sembradoras. Algunos almacenes de *ramos generales* se convierten en cooperativas y en agronomías, otros comercios de agroinsumos emergen como nuevos. Estos actores se van especializando en determinados servicios o productos, pero mantienen el rol de intermediarios entre las empresas nacionales o transnacionales de agroinsumos y maquinarias y los productores. Este sistema de comercialización se mantuvo hasta mediados de los 90.

Hacia la década de 1990, con la irrupción del *paquete biotecnológico* basado en tecnologías anidadas (semillas transgénicas, agroquímicos y siembra directa) y la emergencia y consolidación del modelo de agronegocio, aparecen y emergen una diversidad de actores entre rentistas, contratistas, proveedores de servicios, etc. Entre éstos cobran cada vez mayor importancia un conjunto de servicios especializados en la comercialización de insumos y granos. En un contexto de globalización creciente, estos servicios se encuentran cada vez más concentrados en pocas empresas transnacionales.

La transnacionalización del comercio de agroinsumos implica cambios en los sistemas de comercialización y distribución (Gorenstein y Ortiz, 2016; Carabajal, 2013). Empresas, como Monsanto, Bayer, entre otras, expanden sus redes de comercialización, instalando centros de servicios que integran la venta de semillas e insumos, y el asesoramiento directo en localidades intermedias. En muchos casos absorben antiguas “agronomías” que vendían productos de distintas marcas (Carabajal, 2013;

Hernández, 2015). En otros, las empresas nacionales de semillas se asociaron a las empresas transnacionales, y hacen uso, de la red de distribución de estas últimas. Cuando se separan de esta asociación, adoptan similares estrategias de comercialización, conformando sus propias redes de distribución (Craviotti, 2017).

Las *agrociudades* surgidas a mediados del siglo XX consolidan su posición al ser receptoras de empresas relacionadas con ofertas de servicios al sector agropecuario, convirtiéndose en asiento de múltiples actividades (comercios proveedores de insumos de origen extranjero y local, bancos, instituciones públicas y privadas de investigación, industrias transformadoras, contratistas) que generan verdaderas plataformas de innovación para el agro local y nacional (Gorenstein y Peri, 1989; Albaladejo, 2013; Méndez Medina, 2021).

Se observa cada vez más la territorialización de las empresas multinacionales de agroinsumos a través de concesionarios oficiales, representantes exclusivos, distribuidores directos, entre otras figuras. Sin embargo, a pesar de la inserción de las empresas transnacionales y la captación de agronomías locales, persisten actores locales en la comercialización de estos bienes que complejizan la trama de actores y que ha logrado adaptarse a las nuevas condiciones de contexto. En este sentido no se puede afirmar, la existencia de una absoluta desterritorialización de los actores locales. Pues los actores locales se ajustan, se reterritorializan y readecuan a las condiciones externas, conformando las especificidades locales (Deleuze y Guattari, 2004; Haesbaert, 2007).

En este sentido surgen las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las lógicas de territorialización de las empresas proveedoras de bienes y servicios? ¿Cómo son las prácticas socioespaciales de estas empresas? A través de estas prácticas ¿Qué tipo de territorio construyen? Se suele enfatizar en la expansión y concentración de las empresas multinacionales, minimizando el rol de los actores locales en la inserción de estas empresas. En consecuencia ¿Cuál es la capacidad o poder de agencia de los actores locales frente a las capacidades de persuasión de las empresas transnacionales?

Siendo Balcarce una de las 20 ciudades de la Argentina con mayor cantidad de sucursales de empresas líderes a nivel mundial y nacional en el mercado de maquinarias, semillas y agroquímicos (Maldonado, 2019), resulta de interés tomarla como caso de estudio, para analizar las prácticas socioespaciales desde la perspectiva de sus propios actores. Esto permite dar cuenta de la multiplicidad de empresas prestadoras de servicios, conocer sus estrategias comerciales, qué tipo de control ejercen en el territorio y cómo lo construyen. Entran en juego dinámicas de interacciones entre lo local y lo global.

En Balcarce domina el modelo de producción agrícola hegemónico, que invisibiliza formas alternativas de producir y consumir. En el territorio existen algunas iniciativas dentro de los enfoques de la economía circular o agroecología (Viteri y Bruno, 2021; Cendón, et al. 2021; Zulaica, et al. 2021) aún muy incipientes. Hasta el momento (diciembre 2021) las condiciones locales no han dado lugar a la coexistencia entre modelos. Mientras tanto, en otros partidos de la región del sudeste bonaerense, pareciera existir una mayor sensibilidad ciudadana hacia el cuidado del medio ambiente y la salud. Tales

son los casos de los municipios de General Pueyrredon y Benito Juárez, que en los últimos años los gobiernos locales han dictado normativas que regulan el uso de agroquímicos y promueven el desarrollo de modelos de producción más sustentables (Aranguren, López y Porta, 2017; Tula y García, 2020).

Para la autora de esta tesis interesa estudiar el espacio rural-urbano de Balcarce desde una mirada geográfica que no solo procura producir conocimiento sobre las dinámicas territoriales, sino también con responsabilidad social (Benedetti, 2017). En este sentido, se espera que los resultados de este trabajo de investigación contribuyan a identificar las condiciones locales que dificultan la emergencia y consolidación de modelos de producción alternativos más sustentable con el medio. En un contexto de pandemia actual y posibles cambios de modelos productivos, conocer las lógicas y formas de operar de las empresas que comercializan insumos es fundamental para la implementación de políticas públicas.

CAPÍTULO 2: MARCO CONCEPTUAL PARA COMPRENDER LAS NUEVAS LÓGICAS DE PRESTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS AL SECTOR AGROPECUARIO.

Esta tesis, como toda investigación, constituye un proceso constante de reflexión entre teoría y práctica, que se sitúa en un contexto espacio temporal marcado por la globalización, la revolución de las comunicaciones y la circulación de la información con determinados intereses y perspectivas. Desde el lado de la teoría se acuden a diferentes disciplinas del campo de las ciencias sociales, tales como la economía agroalimentaria, la sociología rural y del desarrollo y la geografía, siendo esta última el encuadre principal de este manuscrito, para comprender la construcción del territorio de Balcarce a partir de las dinámicas de las empresas de bienes y servicios para el agro (Hernández Sampieri et al., 2014).

La geografía como ciencia de síntesis presenta la capacidad de dialogar con otras disciplinas, que también tienen posicionamientos sobre la dimensión espacial de los procesos. Esto permite integrar supuestos de carácter general o macrosociales, con cierto grado de abstracción, con teoría sustantiva o microsociales, que mira con una lupa las relaciones sociales desde la perspectiva de los propios actores (Sautu et al., 2006). Entre las diferentes miradas que plantea la tradición geográfica, la visión crítica y posmoderna proporciona herramientas para cuestionar y problematizar las formas de apropiación y transformación del territorio por parte de las empresas de bienes y servicios al agro (Benedetti, 2017).

Este corpus, de diferentes niveles de abstracción, articulados entre sí, permite reflexionar sobre las prácticas territoriales de estos actores, es decir cómo los actores sociales se apropian, transforman e imaginan el territorio. Para ello en el presente capítulo, se expondrán los principales conceptos teóricos que se desprenden de las preguntas de investigación y objetivos planteados: territorio, territorialización, actores sociales y prácticas socio-espaciales. En cada apartado se presentan las diferentes acepciones y posturas, así como dimensiones y abordajes de interpretación de cada una de las nociones ejes de este análisis, para finalizar con el propio marco teórico.

2.1 Espacio, Lugar y Territorio en el Campo de la Geografía

La sociedad vive en un mundo en constante movimiento donde los territorios se transforman y reconstruyen día a día. Para comprender como los territorios, insertos en una dinámica de movimiento global, se transforman y reconstruyen, primero es imprescindible desentrañar ¿qué es el territorio? o en otros términos ¿a qué se hace referencia cuando se utiliza el término territorio? Para luego avanzar hacia quiénes y cómo lo construyen. Antes de clarificar este concepto, es importante a la vez, diferenciar su significado con otros dos términos con los cuales se suele hacer referencia de forma indistinta: espacio y lugar.

El *espacio* es un concepto polisémico utilizado en diferentes ámbitos de la vida cotidiana como en distintos ambientes académicos e institucionales. Para la comunidad geográfica, el espacio es el concepto central de la disciplina, hasta incluso, algunos autores consideran que es el objeto de estudio

(Santos, 2000). Entre la diversidad de acepciones, interesa rescatar los aportes de geógrafos y filósofos, críticos y materialistas para quienes el espacio es tanto una condición como un producto social, construido históricamente por las prácticas materiales y simbólicas, que a la vez forman parte de ella (Lefebvre, 1974; Harvey, 1990; Santos, 1985, 2000; Massey, 2004). Los autores rescatan una relación dialéctica entre las relaciones sociales y el espacio. Sin embargo, desde esta perspectiva el espacio aparece como una categoría genérica y abstracta, por ello los geógrafos desarrollan nociones más específicas como *lugar* y *territorio* (Benedetti, 2017).

Los *lugares* aparecen como el espacio concreto delimitado, vivido y sentido por las personas y por lo tanto, cargado de significados, valores y símbolos que le otorgan una identidad concreta (Massey, 2004; Nogué Font, 1987; Lindón, 2007). En este sentido los lugares son fijos que van cambiando de significados y de funciones dentro de un modo de producción capitalista, cada vez más globalizado e interdependiente, gracias al desarrollo concomitante de la ciencia, la tecnología e información. Por lo tanto, no deben comprenderse como lugares aislados, sino, en tanto espacios de la producción, deben aprehenderse en relaciones a otros lugares dentro de un proceso general de producción y división internacional del trabajo (Santos, 1985, 2000, Santos y Silveira, 1998).

También es importante resaltar que los *lugares* son concebidos como espacios únicos, donde coexisten diferentes subsistemas técnicos correspondientes a diferentes edades. Al respecto Santos, aclara que la introducción de una nueva tecnología generalmente entra en confrontación con sistemas-técnicos pasados. Esto es lo que el autor denomina *rugosidades del pasado* como aquellos vestigios del pasado que aún permanecen cambiando de contenido y conviven con los actuales (Santos, 2000). Esto resulta interesante, considerando a Balcarce como un lugar fijo, cuya identidad se construye en torno al sector agropecuario, que por medio de la compra-venta de innovaciones, granos e insumos se halla siempre en relación a otros lugares distantes (ciudades portuarias, agrociudades), la llegada de nuevos actores (pool de siembra, agroindustrias, biofábricas) así como de innovaciones (siembra directa, sistemas de riego por pivot central, cosecha mecánica de papa) conviven y transforman los vestigios del pasado (productores tradicionales, sistema de riego *side roll*) (Massey, 2012).

En el marco de los estudios de la globalización los autores Santos y Silveira (1997, 1998), tratan de comprender la *jerarquía de lugares* dentro de la división internacional del trabajo y cómo los lugares se insertan en el orden mundial. Para ello diferencian los lugares según la concentración de decisiones y la generación de innovaciones. Así reconocen los lugares *del mandar*, donde las empresa transnacionales (semillas, agroquímicos) toman las decisiones y someten a un estricto control al resto de sus filiales, celebrando alianzas y conformando redes por donde circula no solo lo material, sino también lo inmaterial como la información; como los lugares *del hacer*, limitados en cuanto a las capacidades de desarrollo y condenados a recepcionar las innovaciones desarrolladas en los lugares del mandar, son denominados como áreas *del hacer* (Santos, 1997; Santos y Silveira, 1998). Sin embargo, el accionar de estas empresas no es independiente de los sistemas normativos presentes en cada lugar (Finola y Maldonado, 2017).

Desde la economía agroalimentaria, la creciente fragmentación, especialización e internacionalización de los procesos productivos por parte de las empresas transnacionales, es analizada a partir de la noción de Cadenas Globales de Valor (Humphrey y Schmitz, 2000; Gereffi, 2001; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gereffi 2018). Este enfoque analiza al conjunto de actividades interrelacionadas dispersas en diferentes lugares (proveedores de insumos, productores, industria, exportadores, distribuidores). El eje central del análisis pasa por identificar “nodos de comando” y tipos de gobernanza (de mercado, modular, relacional, cautiva y jerárquica) entre los diferentes eslabones y actores económicos asimétricos (en términos económicos, financieros, tecnológicos y de información) (Bisang et al. 2009; Anlló et al. 2010; Bisang y Anilló 2014; Gereffi et al., 2005; Gereffi, 2018).

Si bien el enfoque de Cadenas Globales de Valor no contempla la dimensión espacial de forma explícita (Dussel Peters, 2018), permite reflexionar en torno a la inserción de los actores, es decir de las empresas de bienes y servicios para el agro, en las cadenas globales de valor y, por ende, el rol que cumple Balcarce como lugar en el mundo. La identificación de nodos de comando y tipos de gobernanza influye en las formas en que se generan y difunden las innovaciones. En el caso de estudio las empresas o firmas instaladas en Balcarce, agronomías, venta maquinaria agrícola y acopios, se encuentran insertas en una o varias cadenas globales de valor (cereales, oleaginosas y cultivo de papa), comandadas por las empresas transnacionales mediante exigencias y objetivos cada vez más altos. Sin embargo, la perspectiva presenta limitaciones para analizar la complejidad territorial. En general se utiliza para estudiar las cadenas de valor por producto (cadena de la soja, cadena del maíz, etc.), cuando en la vida cotidiana los actores participan de más de una cadena productiva.

Retomando la propuesta de Santos y Massey, las interacciones entre lugares, así como la integración a las Cadenas Globales de Valor, hace que cada espacio concreto, se encuentre atravesado por *verticalidades*, es decir por normas, leyes, ideas y valores, que responden al orden establecido por la racionalidad institucional. Para Milton Santos “*Son los vectores de la racionalidad y del discurso de los sectores hegemónico, que crean un orden cotidiano obediente y disciplinario*” (Santos, 2000:241). Las verticalidades conectan puntos distantes, interdependientes y jerárquicos entre sí. En tanto, las *horizontalidades* hacen alusión al mundo de la contigüidad espacial, la cotidianeidad y vecindad entre los hombres, las empresas y las instituciones.

La articulación entre verticalidades y horizontalidades, son reinterpretadas desde la economía agroalimentaria como *tramas productivas* (Lazzarini et al., 2001). Estas son definidas como un espacio económico de constitución de capacidades y competencias tecnológicas e intercambio de bienes y servicios, que incluye empresas (núcleo, proveedoras y clientes) e instituciones (de ciencia y técnica, gubernamentales) (Albornoz, Milesi y Yoguel, 2004; Novick y Carrillo, 2006; Iglesias, 2015). La estructura de una trama puede adoptar una forma vertical (*chain-cadena*) o reticular (*network*) o una combinación de ambas (*netchain*) (Lazzarini et al., 2001). Este enfoque permite materializar las nociones propuestas por los geógrafos, en la medida que contribuye a identificar la totalidad de actores presentes en el lugar en torno a la producción de alimentos y sus articulaciones con el resto de los actores; analizar

las relaciones comprador/vendedor; intercambio de información (vinculaciones tecnológicas y comerciales), estructura organización, teniendo en cuenta la jerarquía de cada una de las empresas; tipos de interdependencias (relaciones recíprocas, secuenciales y esporádicas); reconocer la existencia o ausencia de interacciones entre actores de un mismo sector; determinar si predominan las relaciones multiescalares y/o locales, entre otros aspectos.

La coexistencia de estas verticalidades y horizontalidades permite deslumbrar la relación entre lo local y lo global superando las dicotomías (Santos, 1993, 1997, 2000). *“Todos los procesos llamados globales tienen sus bases en lugares específicos y se hacen globales porque se articulan a través de las relaciones globales de poder”* (Massey, 2012:8). Esto significa que los lugares también tienen responsabilidades en lo global. En otros términos, los políticos locales también tienen una cuota de responsabilidad en el accionar de las empresas globales. La propuesta de Massey (2012) en una *“Geografía de la Responsabilidad”*, invita a cuestionar y reflexionar en torno a ¿cómo? y ¿quién? construye nuestro espacio, ¿qué efecto tiene ese accionar en ese espacio y en otros lugares? ¿Cuál es el rol y la responsabilidad del gobierno y la sociedad local en lo global?

Entonces, *“en cada lugar hay procesos de producción de lo cotidiano. Un proceso de arriba-abajo, donde el tiempo que comanda es el tiempo del mundo, y otro que es un proceso de producción de abajo hacia arriba, donde lo que comanda es el tiempo de los lugares producido por la existencia de la vecindad, en la contigüidad; este espacio banal creador de solidaridades, cuyo fundamento es técnico”* (Santos, 2000:94).

Tanto la noción de *espacio* como de *lugar* propuestas por Santos, Massey y Silveira permiten comprender a Balcarce en relación a la dinámica global del sistema capitalista, es decir como un lugar fijo, pero a la vez dinámico, cargado de significados, híbrido y abierto en relación a otros lugares en el mundo. Sin embargo, estas categorías geográficas no profundizan en las relaciones entre lugares en términos de verticalidades, así como entre actores de un mismo lugar, en relación a las horizontalidades. Estas dificultades pueden ser subsanadas, con el aporte de otras disciplinas como la economía agroalimentaria, aludida previamente, y la sociología del desarrollo rural, como se verá más adelante, pero también desde la misma disciplina geográfica con la noción de *territorio*.

El *territorio*, al igual que las categorías de espacio y lugar, es un concepto clave en el pensamiento geográfico, desde la institucionalización de la geografía como ciencia autónoma en la década de 1870 (Benedetti, 2017). Durante gran parte de la tradición disciplinaria (fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX), las visiones naturalistas y positivas dominan las ideas. El territorio se concibe como la porción del suelo sobre el cual el Estado ejerce soberanía (Ratzel, 1897; Vidal de la Blache, 1913). Esta concepción tiene su base en la tradición jurídico-política y naturalista de base biológica, tan en boga en tiempos de emergencia, conformación, y consolidación de los Estados modernos, en los cuales se convierte en fundamental consolidar la soberanía territorial (Benedetti, 2017). En la actualidad, si bien esta concepción del territorio sigue siendo utilizada en determinados ámbitos

instituciones, ha quedado totalmente obsoleta para explicar las relaciones entre la sociedad y territorio, por circunscribirse a la acción del Estado a escala nacional.

Entre las décadas de los años 1960 y 1970 el pensamiento geográfico se renueva, tras la preocupación por la degradación ambiental, la expansión urbana, las desigualdades sociales, procesos sociales hasta entonces descuidados, que demandan geografías activas para ser visibilizados y develar los juegos de poder y control de los territorios (Saquet, 2015). El territorio resurge entre los conceptos claves de la geografía y poco a poco va ganando terreno al interior de otras disciplinas (antropología, historia, economía, arquitectura) así como en el ámbito institucional (organismos públicos, organizaciones supranacionales) a medida que crece la necesidad de abordar las problemáticas sociales de forma integral (Haesbaert, 2011; Capel, 2016; Souto y Benedetti, 2011). De esta manera, la noción de territorio se enriquece con el aporte de diversas ciencias, instituciones y organismos, convirtiéndose en un concepto cada vez más complejo, social, polisémico y multidimensional (Souto y Benedetti, 2011). La importancia alcanzada hacia la década de 1990, lo ha vuelto una categoría central en el pensamiento geográfico académico contemporáneo, por ser el concepto integrador por excelencia, desplazando a la región y al espacio de dicha función (Benedetti, 2017; Haesbaert, 2007; Capel, 2016).

Sin profundizar en las diferentes definiciones de territorio emergidas desde las posturas críticas, humanísticas y posmodernas, todas ellas coinciden en rescatar el papel que ocupan las relaciones sociales (económicas, políticas, culturales, sociales) en la construcción de los territorios, principalmente las relaciones de poder (Raffestin, 1980; Sack, 1986; Haesbaert, 2011; Manzanal y Arzeno, 2010). Entre las diferentes acepciones en la presente sección se rescatará las definiciones de los geógrafos latinoamericanos Santos (2000), porque permite observar al territorio como fuente de recursos y abrigo y las de Haesbaert (2013), Bustos Cara (2008) y Sili (2018) por el carácter integrador y centrarse en la acción de los sujetos y en las relaciones de poder, para apropiarse y controlar los recursos.

En el legado de Milton Santos, la noción de territorio aparece recién en sus últimos escritos con cierto protagonismo (Zusman, 2002). Para el autor, el “simple territorio” es visto como metáfora de las localizaciones y las distancias. Tomando las ideas de Lefebvre (1974), Milton Santos sugiere la noción de “territorio usado”, como categoría de análisis, que tiene en cuenta no solo la base material, sino también la social y la historicidad (Santos, 1985, 2000). En este último sentido, los territorios son espacios “usados” por ofrecer “recursos” necesarios para la sociedad, como “abrigo”, por ofrecer las condiciones necesarias para el asentamiento de las personas. Tanto como “recurso” o como “abrigo”, son las técnicas los objetos que median la relación sociedad naturaleza (Santos, 2000).

Las técnicas, pueden ser consideradas una medida de tiempo, dado que materializan las innovaciones de una determinada época y, por lo tanto, revelan una historia, una manera de trabajo, circulación y producción. Las técnicas no se encuentran aisladas, sino que forman parte de un subsistema técnico que se convierte en hegemónico en determinado momento histórico y lugar (Santos, 1985, 2000; Zusman, 2002). Desde esta perspectiva, Balcarce es aprehendido como territorio construido

históricamente a partir de las relaciones entre los recursos y los actores mediadas por un conjunto de técnicas, como se analiza en el Capítulo 4. Los cambios en los sistemas técnicos a lo largo del tiempo, tracción animal, mecanización agraria, revolución verde, revolución biotecnológica, permiten periodizar la relación espacio-tiempo y estudiar al territorio desde una perspectiva histórica y relacional entre naturaleza (recursos), actores y técnicas para observar las transformaciones del territorio *usado*. Las formas de uso y organización del territorio cambian según los contextos sociohistóricos y espaciales, según las intencionalidades y los intereses de los diferentes actores.

Por su parte, Haesbaert (2013) define al territorio a partir de la noción de espacio. Para el autor, el espacio es una construcción social, concreta y material que incluye a todas las dimensiones (económica, política, cultural y natural). Cuando este espacio es analizado a partir de las relaciones de poder, se está observando e identificando un territorio (Haesbaert, 2013). En palabras del autor:

“El territorio en tanto relación de dominación y apropiación sociedad-espacio, se reproduce a lo largo de un continuum que va desde la combinación política-económica más concreta y funcional, hasta la apropiación más subjetiva o cultural-simbólica. Cada grupo social, clase social o institución se puede “territorializarse” desde un carácter más económico, político o cultural, dependiendo de la dinámica de poder y las estrategias que están en juego” (Haesbaert, 2011:81).

Por lo tanto, el *espacio* es más amplio que el *territorio* y este último se define a partir de las múltiples relaciones de poder que van desde lo material al poder simbólico (económicos, culturales, políticas, sociales) y el contexto histórico en que se insertan. De la definición expuesta, aparece la expresión “territorializarse” que merece una atención especial. Por territorializarse, el autor hace referencia a la capacidad que tienen los actores de apropiarse y controlar un determinado territorio en diferentes dimensiones, sea en el plano político, social, económico o cultural. En consecuencia, del marco conceptual desarrollado por Haesbaert se desprenden varios elementos estructurantes que resultan ser interesantes para la presente tesis como es la territorialidad y territorialización-deterritorialización. Estas nociones son desarrolladas con mayor profundidad en el siguiente apartado, dado que contribuyen a comprender como los actores se expanden mediante el control de determinados flujos materiales e inmateriales.

En línea con Haesbaert, Marcelo Sili (2018) define al territorio a partir de las acciones de los sujetos. Para Sili (2018) *“el territorio es un espacio geográfico cargado de un conjunto de intencionalidades políticas, sociales, productivas, culturales (proyectos) que se plasman o concretan en función de las capacidades de los actores y grupos de actores para llevarlas a cabo” (Sili, 2018:14).* El autor, basado en teoría de la acción de Anthony Giddens (1998) y su reinterpretación por el geógrafo Roberto Bustos Cara (2008, 2009), que al igual que el enfoque del Actor (Long, 2007; Arce y Long, 2000), consideran que las prácticas diarias de los sujetos y sus interacciones generan una dimensión espacio temporal con historicidad y territorialidad propia. Si bien los actores viven en un contexto estructurado, cuentan con margen de autonomía, a través de su poder de agencia. En la propuesta de Sili,

la noción de lugar como espacio geográfico físico, aparece implícita al contemplar el significado que le otorgan los actores sociales a través de sus intenciones y acciones.

A partir de estos supuestos Sili (2018) define la acción territorial como el conjunto de iniciativas y acciones de múltiples actores (privados, públicos o colectivos) que se dan en un espacio de interacción y le dan sentido a un territorio, incluidas en un contexto estructurado. El autor propone una interpretación de cómo se generan las acciones territoriales, para lograr comprender la construcción social de los territorios y la implementación de procesos de animación, ordenamiento y desarrollo local, tratando de superar los análisis lineales y trayectoristas.

En el caso de la presente tesis, interesa observar cómo se construye el territorio de Balcarce a partir de la yuxtaposición y combinación de diferentes territorializaciones. En el territorio conviven actores como las empresas que proveen diversos bienes y servicios al agro (agroinsumos, maquinaria agrícola, monitoreo y control de plagas, servicios de ensayos de cultivos, servicios de acopio), comandadas tanto por actores locales como actores externos al territorio. Cada uno representa intereses diversos (locales y extralocales), ejerciendo su propio dominio para controlar el territorio. Para ello, implementan diferentes estrategias que van desde lo económico hasta lo simbólico. Estas empresas se insertan en el territorio visibilizando su importancia en el desarrollo a través del imaginario de una Argentina proveedora de alimentos, basada en la explotación de los recursos naturales a través de la implementación de tecnologías adecuadas al modelo hegemónico de producción de alimentos e insumos para la agroindustria.

2.2 Territorialización, Desterritorialización y Territorialidad

Como es señalado en el apartado anterior, la *territorialidad* como *territorialización* constituyen categorías centrales en la propuesta teórica de Rogério Haesbaert, por lo que interesa desarrollarlas aquí con mayor detenimiento. La noción de *territorialidad* tiene su origen en la etología en las primeras décadas del Siglo XX para hacer referencia a la conducta de las diferentes especies animales para tomar posesión de una determinada porción del medio natural y defenderla de los agresores para asegurar su reproducción y el control de los recursos. Posteriormente estas ideas fueron trasladadas al campo de la geografía, para considerar la territorialidad humana por Edward Soja (1971), Robert Sack (1986) y Claude Raffestin (1995) (Souto y Benedetti, 2011).

Robert Sack define a la *territorialidad* como la “*estrategia de un individuo o un grupo de afectar, influir o controlar personas, fenómenos y sus relaciones a través de la delimitación y ejerciendo el control sobre un área geográfica. Esta puede ser denominada territorio*” (Sack, 1986:17). Desde la propuesta de este autor, el territorio se define a partir de la acción humana, es decir, desde el agente que lo define, marcando un adentro y un afuera del territorio. Es decir que son los actores quienes definen su territorialidad, a través de relaciones de expropiación/ apropiación, presencia/ ausencia, inclusión/ exclusión y algún grado de subordinación o dominación material o simbólico. Raffestin (1977) acentúa

el carácter multidimensional de las relaciones sociales y espaciales entre los actores entre sí, así como con la naturaleza, tanto histórica, social y biológica. Asimismo, el poder es considerado desde una perspectiva multidimensional, en la medida que es reproducido cotidianamente en diversas situaciones.

En la mayoría de los geógrafos críticos expuestos previamente, así como para el enfoque del actor (Long, 2007; Arce y Long, 2000) el poder es concebido desde la teoría propuesta por Michel Foucault en la década de 1970 (Foucault, 1999). Para este filósofo, el poder es visto de una perspectiva relacional, es decir no se trata de un bien material, ni tampoco se halla concentrado en un determinado sector u actor, no existe un solo poder. Por el contrario, emerge en las interacciones entre los humanos y no humanos, está vinculado al desarrollo del saber y la capacidad que tienen los hombres de transformar con su trabajo la naturaleza que los rodea y sus relaciones sociales.

Desde esta perspectiva las territorialidades pueden ser de lo más diversas en cuanto a los ámbitos, los ritmos y las intensidades con las cuales son vividas, sentidas y percibidas, la escala espacial, al igual que la temporalidad (Sack, 1986; Raffestin, 1995; Saquet, 2015). En este sentido se puede visibilizar desde la territorialidad de empresas transnacionales, empresas nacionales, contratistas o productores locales. Cada uno de estos actores ejerce su acción para dominar y controlar una determinada área sea material (control de las ventas) o simbólica (información, relaciones de confianza) mediante procesos de exclusión, sometimiento, subsumiendo o asimilando a otros (Sack, 1986).

Asociados al concepto de territorialidad, aparecen la *territorialización*, *desterritorialización* y *reterritorialización*. Estos conceptos provienen de las reflexiones que los filósofos Deleuze y Guattari (2004) realizan sobre la realidad, considerándolos como procesos concomitantes, rizomáticos y múltiples. Los autores centrados en la desterritorialización consideran que los humanos se desterritorializan cuando son expropiados de sus riquezas sean materiales o simbólicas y aparecen líneas de fugas/de escape rizomáticas. En otros términos, los humanos, obreros, capitalistas, campesinos, se desterritorializan cuando se salen de su curso cotidiano y habitual. La vida misma es un proceso constante de territorialización y desterritorialización, de construcción y desconstrucción de territorio. Por ejemplo, cuando un peón rural pierde su trabajo porque el productor compra una cosechadora mecánica de papa, una empresa ve reducir su participación en el mercado de un determinado rubro por el ingreso de nuevas firmas competidoras, o porque determinados productos quedan obsoletos frente a nuevas tecnologías. Al mismo tiempo, estos sujetos se reterritorializan, en un movimiento constante de creación de nuevo territorio, cuando incursionan en otras actividades (Deleuze y Guattari, 2004).

Haesbaert retoma las nociones y postulados de Deleuze y Guattari coincidiendo en que la territorialización, desterritorialización y reterritorialización permiten explicar y analizar procesos de apropiación, construcción y desconstrucción que se dan de forma simultánea. Focalizando en la dimensión espacial y en la cuestión “social” de dichos procesos. El autor refiere a la territorialización como el conjunto de acciones conscientes de un grupo o individuo para controlar un área determinada a través de las relaciones de poder (Haesbaert, 2011, 2013, 2014).

Es importante centralizar en algunas características de este triple proceso de territorialización, desterritorialización y reterritorialización. En principio tanto, para los filósofos Deleuze y Guattari (2004) como para Haesbaert (2014) que se inspira en el trabajo de los primeros, estos procesos no son indistintos y separados. Son procesos que se dan en forma simultánea, concomitante. Esto significa que la territorialización de grupos o actores puede generar o no la desterritorialización de otros, cuando estos últimos se ven limitados en sus capacidades de seguir controlando ciertas dimensiones, espacios de vida y contextos espacio-territoriales. Al mismo tiempo, los grupos, individuos, que fueron desterritorializados se le abren nuevas “líneas de fuga” en la medida que se reterritorialización en otros espacios, contextos, tiempos y dimensiones (Haesbaert, 2014). Por ejemplo, cuando actores especializados en la reparación de equipos de riego como los *side roll* van perdiendo cliente en la medida que estos sistemas quedan obsoletos frente a la expansión de los sistemas por *pivot central*.

En segundo lugar, la capacidad de controlar ciertos espacios y dimensiones se pueda dar tanto desde el movimiento como desde la quietud. Esto significa que el movimiento, es decir, el desplazamiento en el espacio físico de personas, empresas, grupos subalterno puede derivar en procesos de territorialización como desterritorialización. No obstante, la quietud o permanencia en el lugar fijo también pueden generar procesos de desterritorialización, cuando las normativas establecen confinamientos, limitando las libertades de los sujetos, o cuando los sujetos no se integran a los procesos globales. Esto quiere decir, que la territorialización se puede generar desde el movimiento, los desplazamientos, que permiten apropiarse de nuevos espacios; así como la quietud en un lugar puede derivar en desterritorialización.

El movimiento y la quietud también están relacionados a las posibilidades de controlar flujos, establecer y dirigir redes. Tiempo atrás los flujos eran principalmente materiales de personas y mercancías, en cambio hoy en día, las relaciones de poder pasan por controlar los flujos de información. En un contexto de globalización creciente, la territorialización también implica un movimiento hacia la integración, es decir a los flujos de conexiones globales. Esto significaría para las empresas que ofrecen bienes y servicios al agro, incorporar innovaciones, adherirse como representantes exclusivos de marcas líderes, entre otros. Por el contrario, permanecer “fijo” representa no participar de los flujos globales, lo que puede terminar perdiendo el control sobre las bases territoriales de reproducción.

Considerar la posibilidad de controlar flujos y redes, significa que puede existir una separación física entre el individuo, actor o grupo que controla y domina el territorio y el substrato material donde se ejerce el control. Esto va a depender de las estrategias de control que se utilicen y de los actores (Souto y Benedetti, 2011). En cualquier caso, siempre consiste en el control de los accesos y de los flujos tanto materiales como inmateriales en sus diferentes dimensiones (económicas, culturales, sociales, políticas, ambientales). Los actores, las estrategias y por lo tanto los flujos cambian en el espacio tiempo-tiempo, es por ello que se puede afirmar que se transforma el espacio de un territorio (Sack, 1986; Haesbaert, 2013).

Rogério Haesbaert (2007) propone analizar la territorialización-desterritorialización a partir de los siguientes interrogantes ¿Quién se territorializa/desterritorializa? ¿Con qué objetivos? ¿Qué tipo de control? La respuesta a estos interrogantes cambia según los contextos sociohistóricos. Esto está relacionado a que los lugares son fijos y no cambian, mientras que las territorialidades de un individuo, actor o grupo tiene un tiempo y espacio limitado. Esto significa que la territorialidad supone un uso histórico del espacio, que se puede expandir o contraer, o hasta incluso desaparecer. Los cambios en las territorialidades permiten comprender las relaciones históricas entre la sociedad, el espacio y el tiempo (Sack, 1986).

Las formas y estrategias de control pueden ser diversas y variadas, a su vez dependiendo de los entornos socioespaciales. Haesbaert (2007) acude a los filósofos Deleuze y Guattari para referirse a la crisis de las sociedades disciplinarias de Foucault (familia, escuela, iglesia, etc.) dando lugar a la “sociedad del control”. La sociedad disciplinaria es la que controla por confinamiento (cárceles), educación (escuelas), medicina (sólo dos sexos biológicos). En cambio, la sociedad del control usa las tecnologías disponibles (facebook, cámaras de seguridad, teletrabajo, etc.) (Zuboff, 2019). Para Carricart (2012) el proceso de territorialización y, por lo tanto, de dominación, pasa por controlar las redes de comunicación y de la información. Con el avance las tecnologías de información y comunicación (TIC), cada vez es más evidente la multiplicidad de combinaciones de estrategias de control que van desde lo material e inmaterial cuyo objetivo último siempre es controlar cuerpos y mentes. Las empresas transnacionales de agroquímicos y maquinaria, no solo se fusionan entre firmas de un mismo rubro, sino que establecen alianzas con las plataformas del *big data* (Haesbaert, 2007; Grupo ETC 2019).

Haesbaert (2007) propone relacionar la territorialización con dos lógicas espaciales de construcción de territorios: lógica zonal y lógica reticular. Ambas lógicas deben ser observadas desde los sujetos que las accionan. La lógica zonal es desarrollada por aquellos actores que controlan una determinada área de forma contigua, cuyas acciones quedan restringidas al ámbito de circunscripción, privilegiando las prácticas de homogeneización. Mientras la lógica reticular, es implementada por aquellos sujetos que construyen redes por donde circulan los flujos, la fluidez y los espacios en red (Haesbaert, 2014), en este caso se apuesta a la multiplicidad. A partir de las lógicas zonal y reticular, se reconocen dos tipos ideales de territorios: los territorios zonas y los territorios red. Los primeros, son aquellos que pueden ser contruidos por pequeñas empresas fabricantes de maquinaria agrícola de origen local especializados en implementos de postcosecha tienden a controlar flujos sobre áreas contiguas y más restringidas. En cambio, las empresas transnacionales y nacionales de semillas, agroquímicos y maquinaria agrícola apuestan a controlar redes de flujos materiales e inmateriales desde una lógica reticular, a través de una red de distribuidores exclusivos o semiexclusivos promoviendo la apertura de mercados, la fluidez de información y la circulación. Más allá de estos tipos ideales, a los cuales Haesbaert (2014) agrega los “aglomerados de exclusión” para hacer referencia a los actores precarizados, la importancia del geógrafo radica en identificar los tipos de territorios que conviven y observar la interconexión entre los mismos, es decir la multiplicidad de territorios (Haesbaert, 2014).

En un mismo lugar se desarrollan múltiples territorios, donde algunos actores acceden y controlan diversos espacios a través de la modalidad concreta o individual, otros ayudan a esos actores a territorializarse. Todos estos mecanismos están atravesados por la utilización de materialidades diversas como el transporte, los medios digitales, etc. Para estudiar este fenómeno de la multiterritorialidad, Haebaert (2007) sugiere seguir/identificar a los actores y sus estrategias. Para ello, en el siguiente apartado se focalizará en las nociones de actores sociales, prácticas sociales-espaciales, para comprender las diferentes estrategias de territorialización y territorialidades resultantes.

2.3 Actores Sociales y Prácticas Socioespaciales

Como se hizo referencia en los apartados previos, en los procesos de territorialización, desterritorialización y reterritorialización, los actores y sus acciones, se convierten en elementos relevantes en el análisis de los territorios. En este sentido, la perspectiva del Actor, originaria en la Sociología del Desarrollo (Long y Long, 1992; Arce y Long, 2000; Long, 2007), es útil para esta investigación porque focaliza en las interacciones entre humanos y no humanos a través del análisis de la interfaz entre mundos de vida diversos.

Desde la perspectiva de esta teoría, los *actores sociales* son las empresas de bienes y servicios al agro (vendedores de maquinaria agrícola, de semillas, agroquímicos, fertilizantes, servicios), sus proveedores (empresas nacionales y transnacionales de maquinaria e agroinsumos) y clientes como productores (megaempresas agropecuarias, pequeños y medianos productores), exportadores, industrias agroalimentarias, contratistas así como actores institucionalizados en sectores públicos y privados (escuelas secundarias, municipios, centros de investigación, universidades, etc.; organizaciones sin fines de lucro) en tanto como individuos o como grupos se encuentran insertos en relaciones sociales con un determinado objetivo y diversos intereses. A la vez que son una construcción social, de acuerdo con la cultura en la que se encuentran insertos y, también desde el punto de vista del investigador que analiza este actor social (Long y Long, 1992; Long, 2007; Pinto de Almeida Castro, 2021).

Las interacciones entre empresas entrevistadas, productores, exportadores e instituciones son analizadas a partir de la noción de *interfaz*. Norman Long (2007) la define como el momento de encuentro entre individuos con diferentes intereses económicos, sociales, culturales. Así como experiencias, mundos de vida, diferentes conocimientos. Es en este espacio donde se ponen en interacción los actores y donde se manifiesta la capacidad de agencia, el conocimiento y las relaciones de poder (Long y Long, 1992).

Los actores tienen poder de *agencia* en la medida que tienen la capacidad de procesar sus conocimientos y habilidades para intervenir en las interacciones, solucionar problemas y afrontar la vida (Giddens, 1998). En este sentido, los comerciantes locales de agroinsumos en interacción con los representantes de las corporaciones, tienen la capacidad de decidir si desean incorporarse como distribuidores exclusivos de las empresas multinacionales de agroquímicos y maquinarias o continuar

como distribuidores. A su vez, el poder de agencia se manifiesta en la posibilidad de persuadir sobre otros, por ejemplo, para que los productores le compren sus productos, o de tomar las propias decisiones sobre las normas establecidas.

A su vez, la capacidad de tomar decisiones depende en gran medida del *conocimiento* adquirido formal o informal, que permite a las personas codificar y procesar información, obtener nuevos conocimientos de forma significativa, de manera selectiva, parcial y fragmentaria. El conocimiento se manifiesta, trasmite y a la vez que se genera en este proceso de encuentro entre actores a partir de la interacción, el dialogo, la reflexión y el punto de encuentro entre diferentes puntos de vista. Por ejemplo, cuando un vendedor de agroquímicos promociona un nuevo producto, o cuando un productor de papa encarga una máquina de poscosecha a una fábrica de implementos agrícolas locales. Se pueden identificar en estos casos formas de conocimientos generadas “localmente” (maquinaria de poscosecha) o “externas” (agroquímicos) que son transmitidas. Al igual que el conocimiento, el *poder* surge a partir de los procesos de interacción social y es esencialmente un producto conjunto del encuentro y la fusión de horizontes (Long y Long, 1992).

A su vez, en la *interfaz* se ponen en disputa los recursos disponibles, así como marcos de referencia basado en normas, leyes, regulaciones y los mundos de vida (Long y Long, 1992:214). Al respecto, los actores pertenecen a diferentes “*mundos de vida*” construidos a partir del espacio vivido y sentido. A su vez, estos mundos de vida están integrados por “*repertorios culturales*”, es decir los elementos culturales que usan y recombinan en las múltiples prácticas sociales. Otro concepto importante en la teoría es el del “*discurso*”, como el significado de las intenciones se expresan a través de las palabras, las narraciones, las imágenes, que fomentan una visión de la realidad. Los discursos pueden coexistir y a su vez, pueden pertenecer a instituciones, pero son siempre los individuos quienes los utilizan y lo manipulan (Long, 2007).

La teoría reconoce múltiples realidades, y múltiples prácticas sociales y es en estas prácticas cotidianas donde se reproduce lo macro (Long y Long, 1992). En el caso de la presente tesis los actores sociales son los encargados y/o dueños de las empresas de bienes y servicios. Sus mundos de vida se construyen a partir de la información y formación obtenida tanto en la universidad como de la experiencia laboral, las capacitaciones recurrentes que brindan las empresas. Estos conocimientos se ponen en juego a la hora de interactuar con proveedores y productores, a partir de la venta de productos y/o el asesoramiento. Así mismos se pone en marcha los discursos, que, en la mayoría de los casos, corresponden a los discursos de las empresas hegemónicas. A través de la noción de interfaz, en esta tesis se estudia cómo las interacciones entre los actores del territorio asociados a las empresas de bienes y servicios construyen territorio a partir del diálogo entre diferentes intereses, puntos de vista, discursos.

2.4 A Modo de Síntesis

Tal como lo expresan Milton Santos (1985) y Doreen Massey (2004), los *lugares* son la base de los procesos globales y es donde se producen las interacciones entre lo global y lo local. Desde esta perspectiva se propone un marco teórico conceptual, que permita superar las dicotomías entre los análisis micro y macro, entre lo global y lo local, entre el individualismo metodológico fenomenológico y el racionalismo funcionalista (De Landa, 2006).

Para la presente tesis, se considera a Balcarce como un *lugar* fijo, que no cambia de posición, pero sí de significado, y relacional con otros lugares. Pero a la vez como *territorio* en el cual es posible observar *relaciones de poder*, por lo tanto, como plantea Saquet (2015), se considera más pertinente utilizar la categoría de *territorio-lugar* para referenciar a Balcarce como objeto de estudio de esta tesis. Pues se trata de aprenderlo desde un análisis histórico crítico, desde una perspectiva relacional, multiescalar, que sirva para la construcción y definición de políticas públicas en él y del territorio-lugar.

Balcarce como *territorio-lugar* es tanto una construcción social, como un resultado de un proceso de construcción. Dicho proceso implica la territorialización de diferentes actores mediante diversas actividades humanas, sean económicas, sociales, culturales (Guibert et al., 2011). Esta investigación se interesa por las acciones desarrolladas por empresas fabricantes de maquinarias, comercios, corporaciones transnacionales biotecnológicas, productores, que a través de la compra – venta de bienes y servicios se apropian de una porción del espacio.

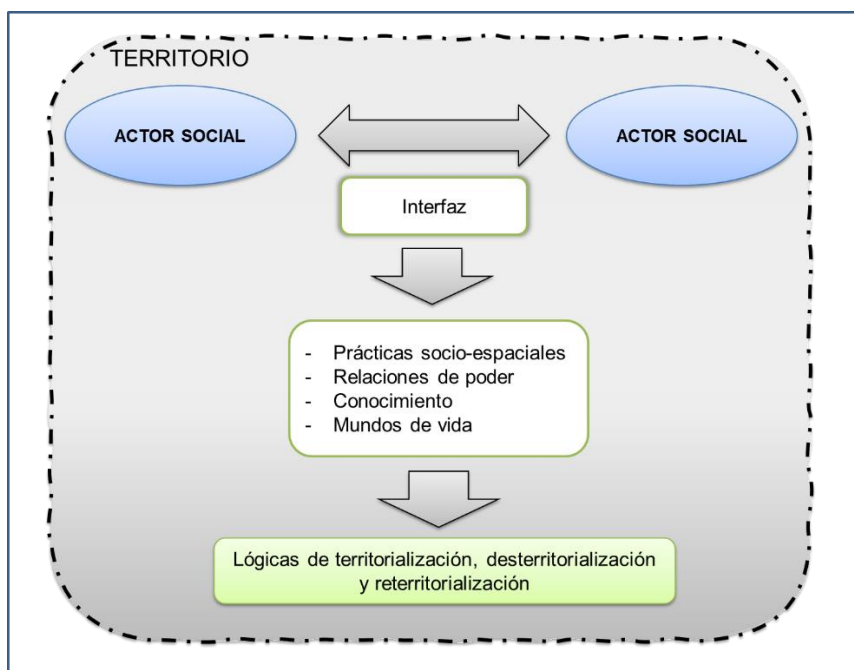
A través de las *prácticas sociales*, cada actor tiene la posibilidad de apropiarse de una porción del espacio, flujos materiales (semillas, agroquímicos, fertilizantes, maquinarias) e inmateriales (información, conocimientos). Observar estas prácticas desde la perspectiva del Actor para, posteriormente, inferir en las las diferentes estrategias de territorialización, desterritorialización y reterritorialización que desarrollan los actores.

Las estrategias de territorialización, desterritorialización y reterritorialización implican interacciones y relaciones de poder entre actores que pertenecen al ámbito global como local (Gráfico 2). Se recurre a la Sociología del Desarrollo a fin de poder realizar un análisis microsociedad y comprender las prácticas sociales desde la perspectiva de los propios actores. La noción de *interfaz* permite descifrar dichas estrategias al reparar en los momentos de encuentro entre vendedores locales de maquinarias, agroinsumos o granos, proveedores nacionales y/o transnacionales y productores agropecuarios que encierran una variedad de tipos sociales (agricultores, familiares, empresarios, pool de siembra, agroindustria). Las interacciones están marcadas por la compra-venta de bienes, intercambio de datos, información y conocimientos, así como prácticas de colaboración. En cada *interfaz* se ponen en interacción los *diferentes mundos*, es decir las historias de cada uno, la trayectoria laboral, la educación y los diferentes intereses, así como la capacidad de *agencia*. A partir del análisis de las diferentes interfases es posible identificar las diferentes prácticas sociales, espaciales y temporales de estos sujetos.

Indagar en las múltiples interfases entre los actores, brinda la posibilidad de responder a las preguntas ¿Qué actores se encuentran presentes en el territorio-lugar? ¿Quiénes controlan el territorio? ¿Cuáles son las estrategias que utilizan? ¿Cómo construyen el territorio? De esta manera se pretende identificar las múltiples territorialidades que coexisten, conviven y se superponen en el territorio-lugar de Balcarce.

Unos de los focos de análisis en esta tesis son las empresas transnacionales quienes a partir de sostener y desarrollar relaciones de poder con sus clientes controlan y dominan un área determinada, ya sea implementando lógicas de red o lógicas zonales. El abordaje territorial a partir de las relaciones de poder permite visibilizar los mecanismos de centralización y las estrategias utilizadas por los grupos hegemónicos para la dominación y captación de la renta agropecuaria.

Gráfico 2. Esquema del marco conceptual



Fuente: elaboración personal en base al marco conceptual propuesto.

CAPÍTULO 3: DISPOSITIVO METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DE NUEVAS LÓGICAS DE PRESTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO

En el presente capítulo se plantea el dispositivo metodológico utilizado en esta investigación. Para lo cual en principio se exponen las bases epistemológicas, el diseño metodológico seleccionado, los propósitos del estudio y los procedimientos. Posteriormente, se definen el objetivo general y específicos, la hipótesis. Las nociones teóricas utilizadas para desentrañar qué es y cómo se constituye el territorio de Balcarce son: actores sociales, prácticas socioespaciales, estrategias de territorialización y territorio y territorialidades. Resultado de un constante ir y venir entre la teoría y la práctica se definen las dimensiones y variables de análisis. Finalmente se mencionan a las distintas etapas de investigación y las técnicas utilizadas para la recolección de datos, su procesamiento y análisis.

3.1 Estrategia de Investigación

Todo proceso de investigación tiene como objetivo producir conocimiento. El conocimiento resulta de una combinación entre componentes teóricos y empíricos (Samaja, 2003). El presente estudio se enmarca en el paradigma *interpretativo-constructivista*, basado en las ciencias sociales, en particular la geografía y la sociología rural. Se trata de observar y analizar la realidad socio espacial desde una visión crítica para comprender el sentido de la acción social en un territorio-lugar particular.

El estudio del *territorio-lugar* implica cierta complejidad por la diversidad de actores humanos y no humanos, intereses, acciones que intervienen en su construcción. Dada la complejidad del tema a estudiar, la originalidad que se le quiere atribuir, asimismo por la experiencia previa en trabajos de investigación por parte de la autora (Bruno, 2017) y directores (Sili, 1996; Viteri, 2010), se adopta un *diseño de tipo cualitativo*, caracterizado por ser flexible y abierto. Como destacan Hernández Sampieri et al. (2014) “*cada estudio cualitativo es por sí mismo un diseño. Es decir, no hay dos investigaciones iguales*” (2014: 470). Este tipo de diseño permite realizar modificaciones durante todo el proceso de investigación (desde la definición de la muestra, la recolección de la información, la construcción del dato y el análisis de este) así como revisar permanentemente la literatura (Strauss y Corbin, 2002; Hernández Sampieri et al., 2014).

En función del problema de estudio desarrollado en el Capítulo 1 y el alcance territorial de la investigación, la primera etapa es de *tipo exploratorio* y luego *descriptivo*. Es exploratorio, porque si bien la territorialización del modelo de agronegocio y sus implicancias en el devenir de las agrocidades es un tema ampliamente estudiado a escala nacional y región pampeana, como se ha señalado en capítulos previos, en un contexto particular como el Sudeste Bonaerense no se halla una exhaustiva cantidad de trabajos vinculados con el objeto de estudio de esta tesis. Se busca, además, describir, caracterizar y

especificar el perfil de las empresas instaladas en el territorio de Balcarce dedicadas a la provisión de maquinaria y otros agroinsumos, y sus redes de interacción. De esta manera, se propone avanzar hacia una comprensión de la construcción del territorio.

Desde un abordaje cualitativo, se recurre a “teoría fundamentada” para comprender la realidad, desde la interpretación de lo observado y la voz de los propios actores (Soneira, 2006; Hernández Sampieri et al. 2014; Ynoub, 2015; Arce y Long, 2007; Arce y Charão-Marques, 2019). Mediante un método inductivo, a partir de los propios datos obtenidos en el proceso de investigación se generan categorías teóricas para explicar los procesos y/o fenómenos (Strauss y Corbin, 2002). Esta perspectiva permite, salir de los preconceptos y comprender las múltiples territorialidades de las empresas de bienes y servicios al agro en todas sus dimensiones, internas, externas, pasadas y presentes, desde las experiencias y punto de vista de los individuos.

Si bien se ha elegido un método cualitativo, las aproximaciones cuantitativas y cualitativas ya no son concebidas como categorías puras (Hernández Sampieri et al., 2014). Por eso, esta tesis cuenta con algunas estrategias de investigación basadas en la recolección de datos cuantitativos, como es la confección de la base de datos *ad hoc*, la intervención de preguntas cerradas en la entrevista semiestructurada sobre las dimensiones de caracterización de las empresas y el análisis de datos cuantitativos procedentes de fuentes secundarias.

3.2 Objetivos de la Investigación

El objetivo central de esta tesis es analizar las lógicas de territorialización de las empresas de prestación de bienes y servicios al agro durante los años 1990 y 2021 y su rol en la construcción y reconstrucción del territorio sudeste bonaerense.

En tanto que los objetivos específicos responden a:

- Identificar y caracterizar a los actores que intervienen en la trama productiva agroindustrial del partido de Balcarce.
- Describir las prácticas socio-espaciales cotidianas de las empresas de bienes y servicios a partir de las relaciones de poder que mantienen con los proveedores, clientes e instituciones.
- Identificar, analizar y modelizar las lógicas de territorialización de las empresas de bienes y servicios a partir de sus prácticas socio-espaciales.
- Explicar la configuración territorial resultante de copresencia, coexistencia, complementariedad y/o confrontaciones de múltiples territorialidades.

3.3 Hipótesis de Trabajo

La hipótesis planteada a continuación emerge del proceso de investigación. Tal como lo expresan Hernández Sampieri (2014) “*En la mayoría de los estudios cualitativos no se prueban hipótesis, sino*

que se generan durante el proceso y se perfeccionan conforme se recaban los datos; son más bien el resultado del estudio”. Por lo tanto, en un constante proceso de confrontación entre el planteo del problema, el marco teórico, los objetivos, la construcción de los datos y el análisis de estos, se proponen la siguiente hipótesis:

“En las *agrociudades* de la región pampeana, el modelo de agronegocios implicó cambios en las lógicas de las empresas de bienes y servicios. El paisaje se ha complejizado e internacionalizado, generando cierta “desterritorialización” para algunos actores y “reterritorialización” para otros. Esta situación podría contribuir a generar escenarios de copresencia de actores y actividades que no siempre contribuyen a la construcción de procesos sinérgicos de desarrollo territorial”.

3.4 Dimensiones y Variables de Análisis

En función de los objetivos y el marco teórico se operacionalizan los siguientes conceptos teóricos: actores sociales, prácticas socio-espaciales cotidianas y lógica de territorialización. En la Tabla 1 se detallan los conceptos centrales y sus respectivas dimensiones y variables de análisis que resultaron del proceso de investigación.

Tabla 1. Conceptos, dimensiones y variables de análisis

Concepto	Dimensiones	Variables
Actores sociales	Caracterización general	Información general
		Inicio de la actividad
		Actividad principal y secundarias
		Bienes y servicios que ofrecen
		Organización de la empresa
		Personal ocupado
		Capacitaciones
Prácticas socioespaciales	Interfaz con Proveedores	Características de los proveedores
		Exigencias de venta
		Estrategias de marketing
		Cambios organizaciones (facturación y pago)
	Interfaz con los Clientes	Tipos de clientes
		Características de los clientes
		Estrategias de captación
	Interfaz con el Territorio.	Estrategias de fidelización
		Valorización integral del territorial
Territorialidades	Origen y trayectoria	Interacción con instituciones
		Procedencia de los representantes legales; inicio de la actividad
	Actividad	Sector de la economía, grado de especialización en la actividad y en el rubro
Lógicas socioespaciales	Interfaz con proveedores: cantidad, grado de exclusividad, origen geográfico	

Fuente: Elaboración propia en base a reflexión entre teoría y práctica.

Las unidades de análisis para esta investigación se encuentran en dos niveles. El primer nivel se corresponde a los actores sociales, sus prácticas socioespaciales, que nos permiten identificar las estrategias de territorialización-desterritorialización y reterritorialización de las empresas de bienes y servicios al agro localizadas en Balcarce entre 2017 y 2021. El segundo nivel corresponde a Balcarce como territorio-lugar, donde confluyen, conviven, coexisten los diferentes actores.

3.5 Etapas de Trabajo y Técnicas Utilizadas

En el presente apartado se explica cómo se lleva a cabo el trabajo de investigación, cuáles son las fuentes consultadas, y qué técnicas se emplean para la recolección y tratamiento de la información. Si bien se expone el procedimiento metodológico por etapas, para una mayor comprensión por parte del lector, se aclara que como toda investigación cualitativa y, por lo tanto, abierta, flexible y circular, cada una de las actividades se desarrollaron en un continuo proceso de ir, venir y dar vueltas, de constante confrontación entre la teoría y la realidad empírica hasta llegar al propósito final (Strauss y Corbin, 2002; Hernández Sampieri et al., 2014).

Revisión de bibliografía y documentación. Definición del universo, área de estudio y período temporal.

Como punto de partida, la lectura sobre los cambios en el sector agroalimentario argentino, las nuevas formas de organización de los sistemas productivos, la emergencia y consolidación del modelo de agronegocios, las transformaciones territoriales derivadas del mismo, así como la escasez de estudios a nivel local, llevan a cuestionar cómo estos fenómenos transcurren localmente. Asimismo, la evidencia empírica del crecimiento de locales comerciales que proveen servicios al sector agropecuario y agroindustrial en la ciudad de San José de Balcarce, generan el interrogante acerca de cuál es su contribución al desarrollo local.

A fin de ir clarificar ideas, se suman al trabajo de revisión, lecturas sobre diferentes marcos conceptuales en el campo de las ciencias sociales. Al respecto se indaga sobre las nociones de territorio, modelos de producción agropecuaria, el agronegocio, las cadenas globales de valor, tramas productivas agroalimentarias y la perspectiva del actor. En un proceso constante entre los enfoques teóricos, las investigaciones empíricas y el trabajo de campo se ajusta el marco conceptual, la pregunta de investigación, así como las variables y el análisis de los resultados, durante gran parte del proceso de investigación.

También se consultan distintas fuentes de información secundaria como censos nacionales de población, económicos y agropecuarios, relevamientos agroindustriales como encuestas, documentación municipal y de otras fuentes.

A partir de una primera aproximación a la literatura y la información secundaria disponible se determinó que *el universo comprende a todos aquellos actores que ofertan bienes y servicios al sector agroindustrial, radicados en el partido de Balcarce, entre los años 2017 y 2021*. En esta definición se incluirían a productores agropecuarios, pool de siembra, como oferentes de materias primas; contratistas, servicios mecánicos, ingenieros agrónomos, entre otros, como proveedores de servicios; vendedores de maquinarias, agronomías como vendedores de insumos y capital, y así se convertiría en una lista infinita. Ante la multiplicidad de actores, es necesario precisar la población de estudio, para ello se determina los bienes y servicios más relevantes para las principales producciones del territorio de Balcarce. En este sentido se siguieron los siguientes pasos:

1) Se determinan los principales cultivos del partido (trigo, maíz, soja, girasol y papa) a partir de datos secundarios obtenidos a febrero de 2017 de la Dirección de Estimaciones Agrícolas y Ganaderas, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca; del Área de Economía y Sociología Rural de la Estación Experimental del INTA Balcarce y de la Dirección Provincial de Estadísticas, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. Del análisis de series históricas, el trigo, el maíz, girasol, soja y papa resultaron ser los principales cultivos tanto en superficie sembrada como producción.

2) Se identifican las diferentes etapas que integran los procesos productivos de los cultivos reconocidos como principales y se determinan los bienes y servicios que demandan cada una de ellas.

3) Se confecciona un base de datos *ad hoc* (marco muestral) con aquellas empresas que proveen bienes y servicios reconocidas en el paso 2. Estas dos etapas serán explicadas con mayor detalle en el Capítulo 6.

Construcción de la base de datos ad hoc “Servicios Agro Balcarce”.

Ante la ausencia de registros oficiales que contemplen la totalidad de empresas de bienes y servicios al agro radicadas en Balcarce, se construye una base de datos *ad hoc*, a partir de información secundaria y primaria:

- Listados de empresas radicadas en Balcarce provistos por diferentes instituciones y organismos locales: Dirección de Recursos y Secretaría de Producción de la Municipalidad de Balcarce (2017); Cámara de Comercio e Industria de Balcarce (2017); Fundación Lucha Contra la Fiebre Aftosa (2017);

- Implementación de entrevistas semiestructuradas a informantes clave (20) representantes tanto del sector público como del sector privado referentes en la trama productiva local (Ver Anexo). Entre estos se encuentran investigadores, docentes y personal de gestión de la Unidad Integrada Balcarce (UIB: FCA/UNMDP-EEA INTA Balcarce) (8), decisores de política a nivel local (Secretario de Hacienda; Secretario de Producción y Empleo; Dirección de Medio Ambiente), representantes de instituciones

locales (Fundación Balcarce para la Lucha Contra la Fiebre Aftosa) y asesores, contratistas y productores del sector privado (8).

- Registro personal a partir de la asistencia a diferentes exposiciones locales y regionales (Educo-agro 2017; ExpoRural Balcarce 2018; Fiesta Provincial de la Papa en Otamendi 2018). De esta manera se logra complementar el registro de las empresas y establecer contacto con las mismas.

Además de utilizar fuentes de información secundaria, se realiza un barrido territorial identificando visualmente locales/ empresas del agro instaladas en las principales avenidas y rutas de acceso a la ciudad. A partir de toda la información disponible se procede a realizar una fusión (*matching*) de las bases de datos y depuración de los datos repetidos (Graña y González, 2019). Así quedó constituida la base de datos “Servicios Agro Balcarce” con la identificación de 90 empresas. Posteriormente, con la información disponible para cada registro (nombre de la empresa, rubro principal, dirección, teléfono) se caracterizaron en función de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2010 (CLANAE, INDEC, 2010). La CLANAE 2010 clasifica a las actividades económicas en categorías, clases y subclases. A medida que se incrementa el nivel de desagregación, se conforman códigos de mayor cantidad de dígitos. El número de dígito representa el nivel de desagregación. En el caso de las empresas que integran la base “Servicios Agro Balcarce”, fueron codificadas hasta cuatro dígitos.

Determinación de la muestra y selección de los casos.

A partir de la base Servicios Agro Balcarce, se implementa un *muestreo dirigido*, con el fin de profundizar en casos *individuales representativos*, no desde el punto de vista estadístico, sino por sus *cualidades*. En este sentido, se seleccionan aquellos rubros con importancia económica, larga trayectoria en la ciudad y reconocimiento no solo a nivel local, sino también regional. La estrategia de *muestreo es mixta*. Se muestrea por la homogeneidad de perfil: empresas que se dedican a la venta de maquinaria e implementos, agroinsumos y/o comercialización de granos (40 empresas); y también se utiliza la técnica de *muestreo por cadena o bola de nieve, oportunidad y/o conveniencia*. Sin determinar una muestra inicial a priori, la muestra final resultó una vez que las nuevas unidades entrevistadas no aportaron más información (saturación de categorías).

Recolección de la información.

La principal técnica de recolección de datos que se utiliza en esta investigación son las entrevistas semiestructuradas. En total se efectúan unas 76 entrevistas, de las cuales 20 son realizadas a referentes clave señaladas en apartado previo⁴, 33 a los actores objeto de estudio de la presente tesis que integran la muestra, y 23 a diferentes actores que forman parte de la trama productiva agroindustrial de Balcarce (Ver Anexo: Tabla Resumen de las Entrevistas).

⁴ Indicadas en la sección: “Construcción de la base de datos ad hoc “Servicios Agro Balcarce”.

Las treinta y tres (33) entrevistas a los actores objeto de estudio, se llevan a cabo una vez construida la base de datos Servicios Agro Balcarce. Entre los años 2017 y 2021 son contactados e interrogados dueños y/o encargados de las empresas que se dedican a la venta, fabricación y/o reparación de maquinarias e implementos agrícolas (21); dueños y/o encargados de empresas que venden agroinsumos (fertilizantes, semillas y agroquímicos) y acopiadores y comercializadores de granos (12). Es importante aclarar que las entrevistas se realizan en dos periodos: 2017 – 2019 y luego 2021. Esto se debe a la situación de Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO) dispuesto por el Poder Ejecutivo Nacional en marzo de 2020 a causa de la pandemia por Covid-19, situación por la cual es afectada la actividad presencial.

El formulario de entrevista se basa en una guía de preguntas generales, estructurales y de opinión, a las cuales se le adicionan nuevos interrogantes durante el encuentro en función de la propia respuesta de los entrevistados. A medida que se avanzó en la investigación, las preguntas se fueron convirtiendo en más específicas y refinadas a los fines del propósito de la tesis. El cuestionario se orienta a indagar en las siguientes dimensiones/variables: inicio de la actividad, principales actividades y/o servicios que ofrece la empresa, organización en áreas; vínculos con proveedores; vínculos con los clientes; mano de obra empleada; vínculo con instituciones públicas y/o privadas; y las ventajas y desventajas que presenta el territorio de Balcarce para la instalación y desempeño de las empresas (ver Anexo).

La información provista por los actores que integran la muestra es complementada con 23 entrevistas a diferentes actores de la trama productiva local, usuarios de los bienes y servicios. Estas se llevan a cabo junto a otras investigadoras del área de Economía y Sociología Rural del INTA Balcarce en el marco del análisis de la trama productiva comercial del cultivo de papa y una tesis de maestría sobre el uso del agua por los equipos de riego⁵. Entre estos actores: se encuentran industrias agroalimentarias (5), productores primarios (6), servicios profesionales, científicos y técnicos (5), empresa multinacional productora de semillas (1), fábrica local de cebos (1), biofábrica (1), entidades financieras (1) e instituciones locales como Banco de Alimentos Balcarce y los Bomberos Voluntarios. La participación en estos encuentros de varios interlocutores, entre dueños o encargados de los establecimientos y distintos investigadores, enriquece el diálogo y genera el conocimiento desde el intercambio de saberes, intereses, puntos de vistas y experiencias entre entrevistados e investigadoras, al mismo tiempo que contribuye comprender las interfaces de distintos puntos de vista y el análisis de la complejidad.

⁵ Entrevistas realizadas en el marco de los siguientes proyectos: Proyecto Local 339 “Eficiencia en la producción a partir del aprovechamiento de la pérdida de alimentos y subproductos frutihortícolas para mejorar la sustentabilidad del sistema alimentario” EEA Balcarce INTA (Coord. Borracci, S.); Proyecto de Investigación: “La Complejidad de Sistemas Alimentarios. Hacia la generación de territorios sustentables” (Código Univ. 15/A581-Código Minis. AGR577/19). FCA. UNMDP. Ejecución: 2019-2020; Tesis de Maestría en Agroeconomía “Uso del Agua Subterránea para Riego: visiones desde la actividad agrícola en el partido de Balcarce” Tesista Lic. Guillermina Mujica.

La mayoría de los encuentros se pactan en los espacios cotidianos y familiares de los entrevistados, donde materializan sus prácticas sociales, es decir en las oficinas de los locales comerciales. En el caso de los informantes clave, los interrogatorios se acuerdan en sus viviendas particulares, cafeterías o en las instalaciones de la Estación Experimental del INTA Balcarce.

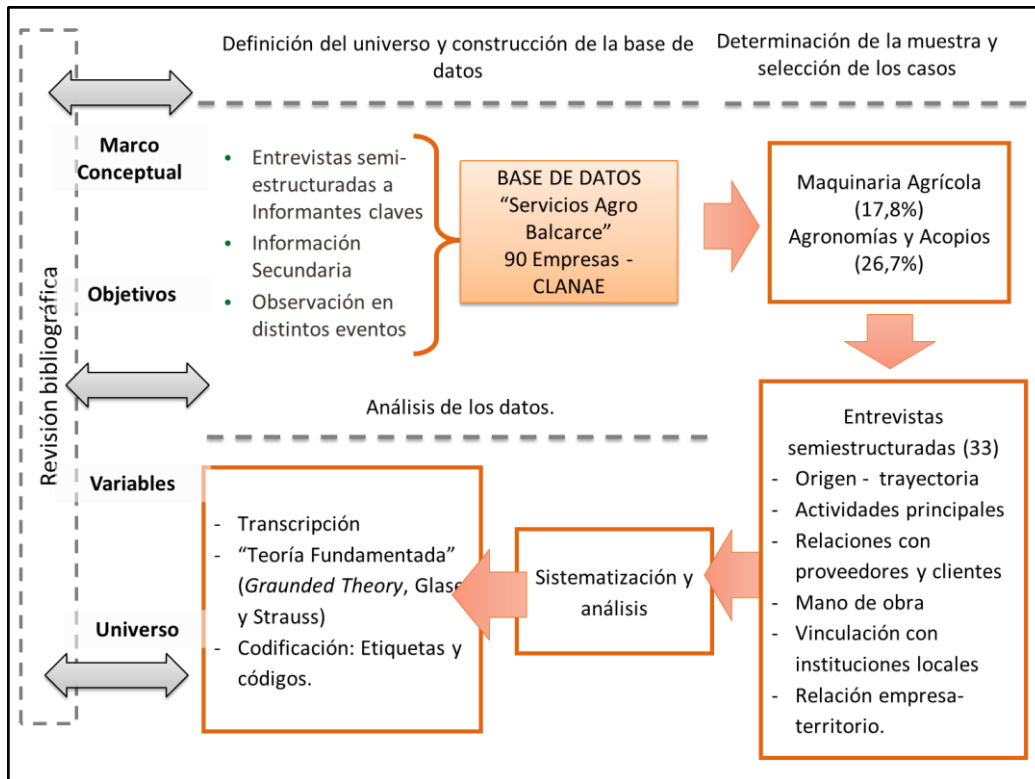
Procesamiento y análisis de los datos.

Bajo el paradigma cualitativo la construcción del dato depende del trabajo de campo (base empírica) y del tipo de tratamiento que se realice (Ynoub, 2015). En este caso se registran todas las entrevistas con grabador, solicitando previamente el consentimiento a los y las entrevistadas. Cada encuentro dura aproximadamente entre una hora y dos horas. Luego los relatos se transcriben textualmente en procesador de texto y se codifica la información según la “teoría fundamentada en los datos” (Strauss y Corbin, 2002). Esta metodológica propone realizar un microanálisis del dato, llámese dato a las entrevistas, documentos, etc., a partir del cual se realizan conceptualizaciones, se establecen categorías y clasificaciones. Las operaciones gravitan básicamente en abstraer, reducir y relacionar (Strauss y Corbin, 2002).

En esta investigación la codificación consiste en analizar las entrevistas en fragmentos o unidades de contenidos, según los grandes núcleos temáticos/ dimensiones o variables de las entrevistas (Tabla 1): información general de la empresa; actividad principal; relación con proveedores y clientes; personal de la empresa; vínculo con instituciones del ámbito público-privado; y ventajas y desventajas del territorio de Balcarce. Mediante la comparación constante, se codifica a cada segmento, asignándole “etiquetas” o código en vivo, cuando el término se encuentra más cercano al vocabulario del entrevistado. Luego los códigos son agrupados en “categorías” y “subcategorías” y se definen sus propiedades y dimensiones (Strauss y Corbin, 2002). De esta manera se estructuran los datos y se descubren los conceptos, categorías, temas y patrones presentes, a fin de otorgarles sentido, interpretarlos y explicarlos en función del planteamiento del problema.

Mediante la codificación se determinan los conceptos, categorías, propiedades y dimensiones. A través de este procedimiento se reconocen las múltiples interacciones que los actores entrevistados establecen con otros actores y el tipo de relaciones. Por cada actor se construye un “sociograma” que muestra gráficamente los diferentes tipos de relaciones entre actores, densidades o discontinuidades de las redes (Gutiérrez, 1999). El análisis en su conjunto a partir de una codificación y el análisis del sociograma permitió reconocer las diferentes territorialidades. El gráfico 3 resume las principales etapas del procedimiento metodológico seguido en el desarrollo de esta tesis.

Gráfico 3. Esquema procedimiento metodológico



Fuente: Elaboración personal.

CAPÍTULO 4: EL TERRITORIO DE BALCARCE

En el presente capítulo se aborda el partido de Balcarce como territorio objeto de estudio. Para ello, se parte de los postulados expuestos en los antecedentes teóricos, que permiten interpretar al territorio de Balcarce como *recurso*, un territorio *usado* y como un *abrigo* (Lefebvre, 1974; Santos, 1985, 2000). En este sentido se propone analizar el contexto territorial en el cual tienen lugar las prácticas de las empresas de bienes y servicios al agro, así como éstas a través de sus acciones y en interacción con diferentes actores humanos y no humanos construyen territorio.

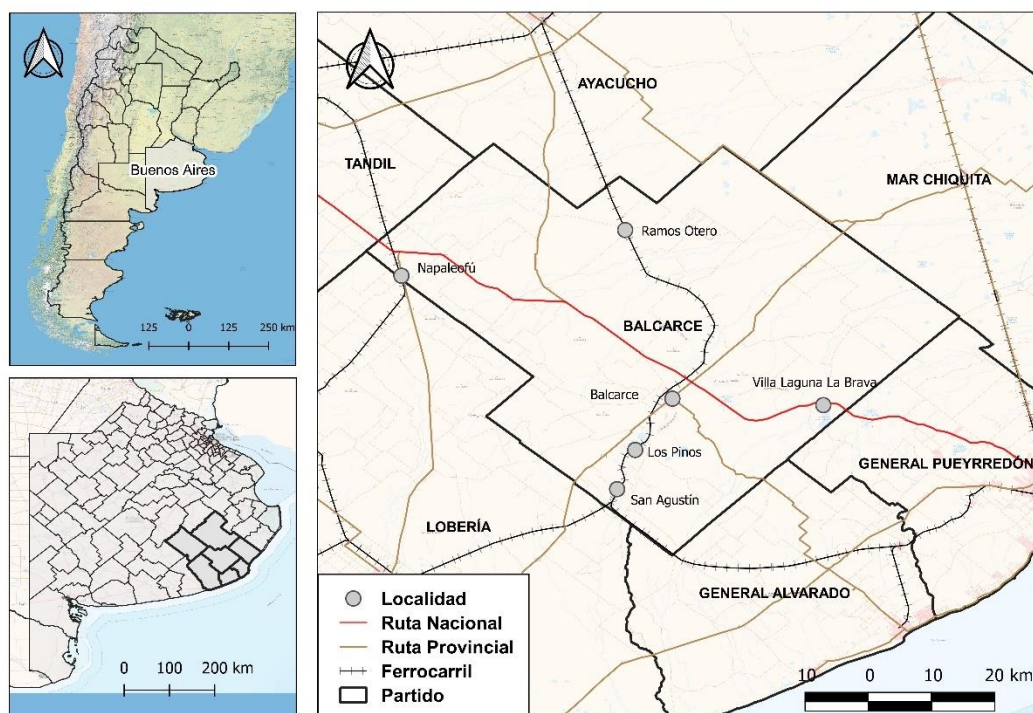
En consecuencia, este capítulo se estructura en dos partes. En la primera se caracteriza al territorio de estudio desde sus condiciones físico-naturales, como base material, oferente de recursos para todo proceso de apropiación y construcción territorial. En la segunda parte, se realiza un recorrido de la construcción social e histórica del territorio de Balcarce desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad, prestando atención a las diferentes técnicas que se fueron sucediendo, a los actores que se fueron apropiando del espacio social y la organización del territorio como resultante. Finalmente se presenta una síntesis de las diferentes etapas históricas identificando las diferentes territorialidades que se fueron aconteciendo y solapando hasta llegar al escenario actual en el que tienen lugar los actores entrevistados.

4.1 Balcarce: Territorio como Recurso.

4.1.1. Localización y Organización del Espacio Urbano-Rural

El partido de Balcarce como lugar fijo en el mundo, se localiza en sudeste de la Provincia de Buenos Aires (Argentina), sobre unos 4.120 km², siendo uno de los distritos más extensos de la provincia y con una densidad promedio de 10,6 habitantes/km² (INDEC, 2010). Como se observa en la Mapa 1, limita con los partidos de Mar Chiquita, Ayacucho, Tandil, Lobería General Alvarado y General Pueyrredon.

Mapa 1. Localización del partido de Balcarce y sus localidades



Fuente: elaboración personal. Cartografía del INDEC, 2010.

Según el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (CNPHyV, 2010) el partido de Balcarce cuenta con una población de 43.823 habitantes, concentrada en la ciudad cabecera (87,6 % de la población). El resto de la población se distribuye entre los pueblos rurales de Napaleofú, Ramos Otero, Los Pinos, San Agustín y Villa Laguna La Brava, que representan en su conjunto el 3,2 %, y en el campo disperso, con 9,2% (Tabla 2).

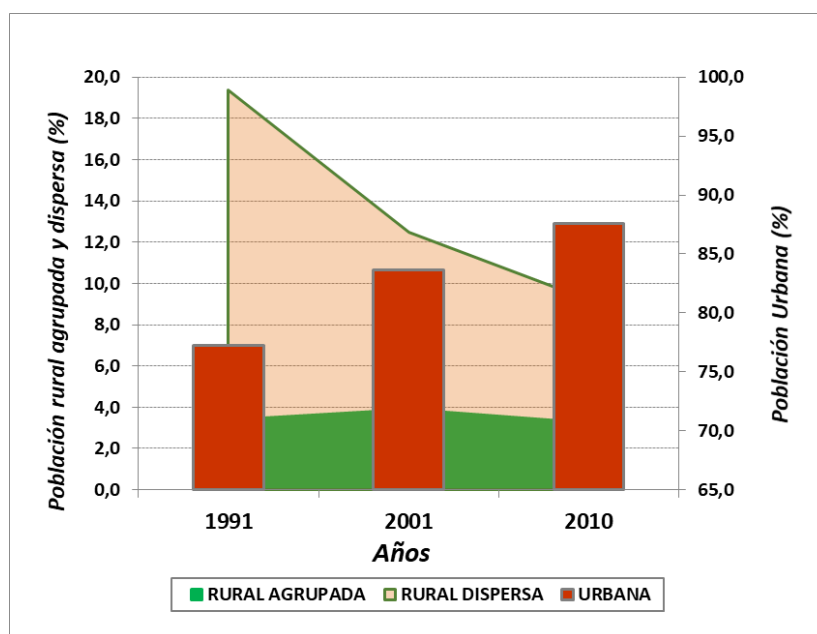
En las últimas décadas la población total del Partido registra un lento crecimiento. En el período intercensal 1991- 2010, la población total crece a una tasa de crecimiento media anual intercensal (TAC) de 3,2 ‰ (Tabla 2). Este comportamiento difiere entre la ciudad de San José de Balcarce y el espacio rural contiguo. En tanto, la población urbana residente en la localidad de Balcarce crece a una TAC de 9,7 ‰, la población rural se encuentra en franco retroceso a causa de la modernización de los espacios rurales y las mejores condiciones de vida que ofrecen las ciudades (Sili, 2000; Mikkelsen, 2013). Como se refleja en la Tabla 2 y en Gráfico 4, entre 1991 y 2010 la población en el campo abierto decrece a una TAC de - 35,2 ‰ y mientras la concentrada en los aglomerados rurales apenas registra un muy leve incremento (0,7 ‰).

Tabla 2. Evolución de la población del partido de Balcarce. Volumen de población, variación absoluta y tasa de crecimiento medio anual intercensal (%). Balcarce, 1991 – 2010

Eje de Ruta	Localidad	Población Total			TAC (%)		
		1991	2001	2010	1991-2001	2001-2010	1991-2010
Población Urbana	BALCARCE	31.807	35.150	38.376	9,5	9,8	9,7
Población Rural Agrupada	Los Pinos	455	464	337	1,9	-35,8	-15,4
	San Agustín	524	539	498	2,7	-8,8	-2,6
	Napaleofú	260	377	374	35,4	-0,9	18,7
	Ramos Oteros	113	92	95	-19,6	3,6	-8,9
	Villa Laguna La Brava	49	174	115	140,8	-46,0	43,9
RURAL DISPERSA		7.986	5.243	4.028	-40,1	-29,5	-35,2
Total Partido		41.194	42.039	43.823	1,9	4,6	3,2

Fuente: Elaboración personal en base a datos de INDEC (1991, 2001, 2010). Censos Nacionales de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010, procesados con REDATAM+SP; (Bruno et al., 2021)

Gráfico 4. Dinámica de la población urbana y rural del partido de Balcarce (1991 – 2010)



Fuente: Elaboración personal con base en datos de INDEC. Censos Nacionales de Población, Hogares y Viviendas 1991, 2001 y 2010, procesados con REDATAM+SP.

En la Tabla 2 se observa un leve incremento de la población rural agrupada, durante la década del '90, posiblemente por causa de migraciones del campo rural disperso hacia los pueblos. En este ciclo, Ramos Otero es la única localidad que pierde población, dada las mayores dificultades de accesibilidad al lugar, la carencia de servicios básico de salud y de comunicaciones, así mismo por localizarse en la zona de llanuras de baja altura e inundables (como se verá en el próximo apartado). En cambio, se destaca el crecimiento de la población en Villa Laguna La Brava a partir de 2001, asociado a procesos de renacimiento rural por sus características paisajísticas y su ubicación sobre la Autovía RN 226 (Sili, 2005). En el decenio siguiente (2001-2010), todos los pueblos pequeños de Balcarce experimentaron una

disminución de la población, en tanto la población rural dispersa continua con su tendencia decreciente (Bruno, Ares y Lucero, 2021).

El resultado es una reconfiguración de las jerarquías urbanas, conformando un desarrollo desigual, cada vez más concentrado. Por un lado, la ciudad de San José de Balcarce aparece como lugar luminoso, dinamizada por las actividades comerciales y las inversiones, se consolida como centro de los servicios e instituciones públicas y lugar de residencia de productores, contratistas, entre otros, impulsada por el crecimiento de los *commodities*, convertida en una “agrociudad” (Gorenstein y Peri, 1989; Albadalejo, 2013; Hernández et al., 2013). Mientras las localidades menores, aparecen como lugares vacíos afectados por el despoblamiento, la escasez de inversiones en infraestructura de servicios públicos y equipamiento social, sumado a la falta de incentivos productivos y oportunidades de empleo para la población local (Tella, 2013; Rossi, 2021).

La ciudad de San José de Balcarce y las localidades menores, no se encuentran aisladas sino en relaciones a otros lugares, a través de flujos materiales e inmateriales que utilizan distintos soportes, tales como la infraestructura de transporte y medios de comunicación. En este sentido la ciudad de Balcarce y las localidades de rango menor forman parte del Corredor Mar del Plata-Tandil (Mikkelsen et al., 2013), cuyo eje es la Ruta Nacional N° 226. Esta permite mantener conexión de Balcarce y su área de influencia con centros de mayor relevancia económica a nivel regional como Mar del Plata (74 km) y Tandil (108 km). A su vez, la Ruta Provincial N° 55, en sentido norte-sur conecta a la ciudad con el centro portuario Quequén-Necochea (97Km) y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (412 km).

La posición y la conectividad colocan a Balcarce como un lugar estratégico, y de cercanía a los centros de mayor importancia socioeconómica. Esto, a su vez, dificulta el desarrollo de ciertos servicios de forma autónoma. Según el diagnóstico territorial participativo realizado en el marco del Plan Estratégico Balcarce 2020⁶: *“la presencia dominante de Mar del Plata inhibe las capacidades autónomas del desarrollo local y genera dependencia con respecto a los servicios técnicos-profesionales y de comercio mayorista; asimismo se presenta una relación de competitividad con Tandil, por los recursos naturales comunes y falta de iniciativas innovadoras en turismo alternativo”* (Tella, 2013:33).

Por lo tanto, el territorio de Balcarce se encuentra inmerso en un proceso de fragmentación socioterritorial que se manifiesta en múltiples escalas (Tella, 2013). A nivel de región, a pesar de su localización estratégica, compite en términos de territorio como *abrigo* para actores locales y extralocales con ciudades como Mar del Plata y Tandil. Desde la escala municipal se registra un desarrollo desigual

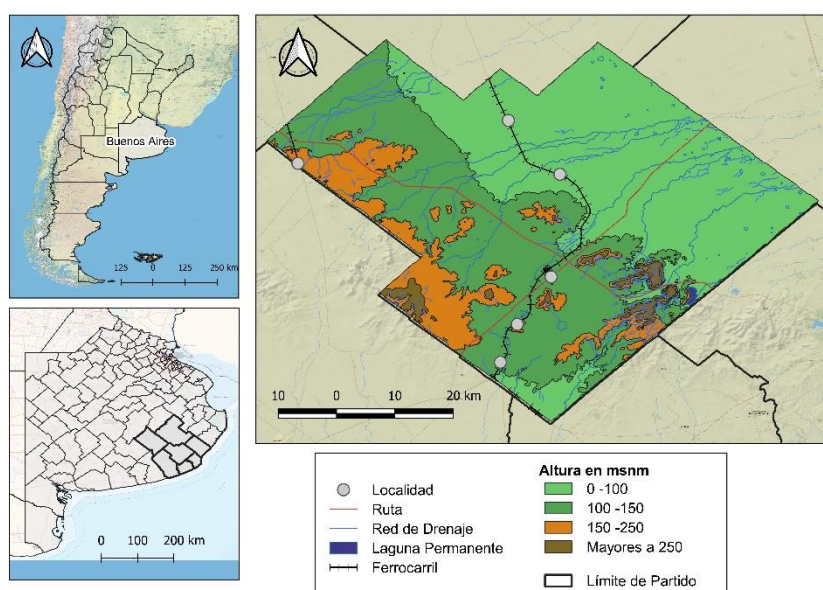
⁶ Plan Estratégico Balcarce 2020: Ciudad inclusiva, región integrada. Desarrollado en 2011 y 2012, encomendado por la gestión del Municipio de Balcarce al Equipo Consultor coordinado por el Dr. Arq. Guillermo Tella. El proyecto fue financiado por Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Préstamo BID 1896/OC-AR) y contó con la participación de diferentes organizaciones de la comunidad. El objetivo era realizar un diagnóstico que permita viabilizar el desarrollo general de la región y mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. Se establecieron una serie de instrumentos de planificación y gestión territorial para la promoción de un desarrollo económico sustentable.

entre la ciudad de Balcarce, y las localidades dispersas en el espacio rural con dificultades de ofrecer servicios e infraestructuras como recursos.

4.1.2. Condiciones Naturales del Partido de Balcarce

Balcarce, inserto en la planicie bonaerense, presenta un paisaje distinto y diferenciado a la vasta pampa que lo rodea por la presencia de sierras, lomas y cerros pertenecientes a la provincia fisiográfica de las Sierras de Tandil (Massone y Tauler, 2007). Este sistema está conformado por un conjunto de sierras que se extienden desde el partido de Olavarría hasta Cabo Corrientes (partido de General Pueyrredon), a lo largo de 340Km en sentido noroeste y suroeste, con un ancho máximo de 63 km en su parte central y una altura máxima de 524 m. Las sierras son bajas formadas por el basamento cristalino de edad precámbrica, con presencia de granitos, migmatitas y gneises. Se originan a partir de bloques fracturados durante la orogenia andina en el Período Terciario de la Era Cenozoica, que, por ascenso diferencial, las sierras emergen como grupos aislados separados por una llanura interserrana de relieves ondulados.

Mapa 2. Condiciones físico-naturales del partido de Balcarce



Fuente: elaboración personal en base a cartografía del INDEC 2010 y Atlas Digital del Partido de Balcarce.

El clima se caracteriza por ser templado, con un régimen hídrico subhúmedo-seco, en el cual las precipitaciones rondan en los 800 mm/año. La temperatura media anual es de 14°C, siendo la temperatura del mes más cálido de 20°C y del mes más frío de 7,9°C. El período libre de heladas abarca desde mediados de octubre a mediados de mayo (INTA, 2019). Las precipitaciones son canalizadas por una serie de arroyos pertenecientes a dos vertientes principales, cuya divisoria de agua está marcada por el cordón serrano en sentido noroeste, sureste. Hacia el noreste los arroyos forman parte de la cuenca

hidrográfica de Mar Chiquita y desembocan en la laguna del mismo nombre. Hacia el sur, los arroyos pertenecen a la cuenca del Malacara, Chocorí y otras cuencas que desembocan en el Atlántico.

Los suelos predominantes son los típicos argiudoles, conformados por una capa de loess de profundidad variable, de color pardo muy oscuro a negro, profundos, de textura franco a franco limosa y bien drenados. En algunas áreas se encuentran limitados por la presencia de tosca (formación de costra calcárea) (INTA, 2019). Se caracterizan por contener alto porcentaje de materia orgánica (7%), asociado a las menores temperaturas (menor degradación) y buena disponibilidad hídrica, con gran potencial agrícola (Gutheim, 2013). Respecto a la vegetación y fauna dominantes, Balcarce se encuentra en la provincia fitogeográfica pampeana caracteriza por un tipo de vegetación de estepa o pseudoestepa de gramínea. En la zona de sierras se encuentran comunidades de matorrales. La fauna es muy variada entre aves, anfibios, reptiles, roedores.

Desde el punto de vista geomorfológico, el partido de Balcarce se caracteriza por dos sectores bien definidos, cuyo límite aproximado es la Ruta Nacional 226. Un sector hacia el oeste, definido por la mayor concentración de sierras y de relieve pronunciado (A) y otro sector hacia el este, donde domina la llanura de baja altura (B). En el sector A es posible reconocer dos sistemas dinámicos: el Sistema de Sierras y las Lomadas. El Sistema de Sierras está formado por bloques serranos dirección aproximada del encadenamiento de noroeste (NW) a sudeste (SE). Integran la divisoria de aguas de la Cuenca del Arroyo Pantanoso, perteneciente a la Cuenca Mar Chiquita. El Sistema de Lomadas: se encuentra en las proximidades de los bloques serranos. Formadas por sedimentos limosos y limosos-arcillosos, con frecuencia intercalaciones de tosca. Este sector junto a la Laguna La Brava presentan un alto potencial turístico, por sus bellezas paisajísticas, aún poco explotado. El sector B, es una zona de llanura de baja pendiente, integrada por sedimentos limosos, limoarcillosos y limoarenosos donde comienza a aparecer las características de la subregión de la pampa deprimida. Es un área de drenaje poco integrado, donde aparecen sectores bajos inundables (Massone y Tauler, 2007).

En función de la frecuencia del uso de la tierra y de las condiciones biofísicas, el partido de Balcarce presenta una vocación de uso del suelo preferentemente agrícola (INTA, 2019). El sistema hídrico permite contar con abundante agua para el riego del cultivo de papa (no menor a 80 m³/hora) y como riego complementario de los cultivos de verano como el maíz. Si bien el tipo de suelo presenta algunas limitaciones como la erosión hídrica, la profundidad restringida por la presencia de tosca, la alcanización del suelo, a diferencia de otras zonas de la provincia de Buenos Aires, presenta una mayor resiliencia a las malas prácticas agrícolas como el uso desmedido del agua para riego o la no rotación de los cultivos.

Por lo tanto, la combinación particular de un clima templado, con importantes precipitaciones, un suelo de loes y abundante materia orgánica sobre un relieve de llanuras y lomadas alternado con sierras bajas, generan un ambiente natural propicio para el desarrollo y valorización de los recursos agrarios. Condiciones que permiten aumentar los rendimientos y la calidad de los cultivos (Huarte y

Capezio, 2013). Este potencial ha sido reconocido por diferentes actores a lo largo del tiempo, como se verá en la próxima sección.

4.2 Balcarce: Territorio Usado Históricamente por Diferentes Lógicas y Sistemas de Producción

En la presente sección interesa aprehender a Balcarce como un territorio-lugar “usado” a lo largo de su historia por diferentes actores, con diferentes intereses y acciones (Santos, 2000). Para ello se considera a la *técnica* en tanto mediadora de la relación entre la sociedad y la naturaleza, como elemento clave de periodización. En cada momento histórico surge un conjunto de técnicas que cambian las formas de vinculación entre los diferentes objetos y acciones del espacio, a la vez que transforma los territorios y es redefinidos por el lugar de acogida, relacionándose con sistemas técnicos anteriores, las denominadas rugosidades del pasado (Santos, 2000). Por lo tanto, cada lugar tiene en cada momento un rol que le es propio en el proceso de producción (Santos, 1985).

En línea con la periodización de Sili (2000) y la metodología propuesta en trabajos previos (Bruno, 2021), se identifican para el partido de Balcarce cuatro periodos históricos: Producción Pecuaria (siglo XVIII a fines del siglo XIX), Expansión del Sector Agropecuario (fines del siglo XIX a mediados del siglo XX), Modernización del Sector Agropecuario (mediados del siglo XX a 1990), Expansión y Consolidación del Agronegocios (1990 hasta la actualidad).

El reconocimiento de las distintas etapas responde a una serie de acontecimientos que marcan revoluciones en los sistemas técnicos y cambios en la configuración territorial del partido. En cada período se analiza las formas particulares de inserción territorial de las diferentes técnicas (sistemas técnicos), que han modificado las formas de producir (actividades económicas), las relaciones entre los hombres y con el espacio, así como las formas de circulación de flujos materiales e inmateriales (actores y estrategias de territorialización) y la configuración territorial.

4.2.1. Producción Pecuaria

Durante gran parte del siglo XIX, en un contexto de independencia, guerras civiles y hegemonía comercial y portuaria de Buenos Aires, la producción pecuaria constituye en el principal motor de la economía de la provincia y la ganadería se orienta esencialmente hacia los mercados europeos. Con el fin de aumentar los volúmenes exportables y hacer efectiva la ocupación del territorio, el Gobierno de Buenos Aires expande la frontera hacia el sur del Salado, estableciendo una línea de fortines e implementando las “campañas al desierto”, desplazando y diezmando a gran parte de la población originaria. El dominio y ocupación del territorio del sudeste bonaerense por parte del Estado, se efectiviza con la fundación del Fuerte Independencia, actual Tandil, en 1823.

En este periodo, Barneche y Zubiaurre (2005) reconocen dos momentos de ocupación de las actuales tierras del partido de Balcarce. El primero se extiende desde 1820 hasta mediados del siglo XIX, coincidente con el primer reparto de tierras en el marco de la Ley de Enfiteusis (1826) y las sucesivas

divisiones y transferencias. Por intermedio de esta Ley se otorgan grandes extensiones de tierras a unos pocos beneficiados (solo ocho propietarios en sus inicios), quienes al poco tiempo dividen las propiedades y acuden al negocio inmobiliario. Son estos segundos propietarios los primeros residentes criollos, pertenecientes a la elite porteña, quienes lentamente se van apropiando del territorio y poniendo las tierras en producción. La expansión de los criollos se realiza a costa de la desterritorialización y exterminio de la población aborígen que habitaba estas tierras. Para esa época, se estima una población aproximada de 300 habitantes (Barneche y Zubiaurre, 2005).

Hacia 1850 diferentes acontecimientos a nivel nacional e internacional marcan el inicio de la segunda etapa de crecimiento. Entre ellos, el cambio de orientación productiva hacia la ganadería ovina; la unificación nacional (1862) y organización del territorio y las mejoras en las comunicaciones internas. El Estado debe afianzar su territorialidad al sur del Salado, en tierras aún ocupadas por los aborígenes. Para ello, en 1865 el gobierno de la Provincia de Buenos Aires mediante la sanción de la Ley 144, crea nuevas jurisdicciones administrativas al Sur del Salado⁷, dando origen al partido de Balcarce⁸.

El incremento de la actividad pecuaria, principalmente lanar, y el mayor número de explotaciones por la división de las grandes propiedades, generan la demanda de nuevos oficios como transportistas, carpinteros, jornaleros, entre otros. El trabajo se convierte en factor de atracción, para una gran cantidad de población procedente tanto del interior de Argentina como de otros países (Barneche y Zubiaurre, 2005). Según los datos que arroja el Primer Censo Nacional de Población de 1869, en el partido habitan 4.198 personas. Si bien, para ese momento el partido de Balcarce aun comprende parte de los actuales partidos de General Pueyrredón y General Alvarado, es significativo el crecimiento (Zubiaurre et al. 2005).

Un elemento indispensable de la organización y articulación del espacio es el caballo. El *caballo* se convierte en la técnica que permite desarrollar las diferentes tareas en torno a la ganadería, como el arreo de animales o como medio de transporte que posibilita la comunicación entre los pobladores. Por lo tanto, se establece como el actor no humano que media la relación entre los criollos y el ganado, entre los mismos hombres y con el territorio.

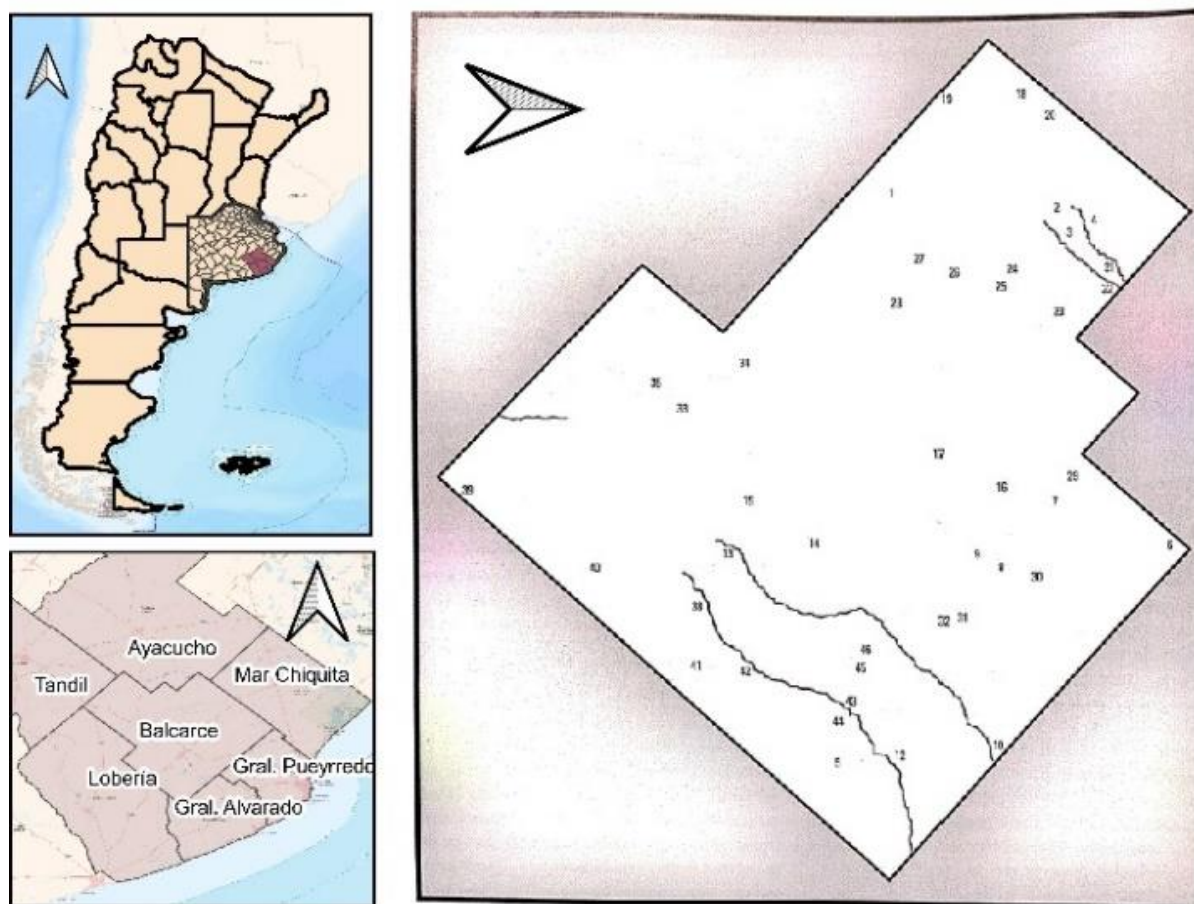
Durante este período el espacio rural se organiza en torno a las estancias coloniales controladas por la oligarquía terrateniente. Estos establecimientos constituyen el territorio privado, rodeados por puestos donde habitan los puesteros quienes controlan a caballo al ganado, ante la ausencia de alambrados que lo contuvieran (Albaladejo, 2013). También es el territorio donde viven los empleados asalariados, los esclavos y el personal de mando. Hacia mediados del siglo XIX, es posible encontrar estancias con sus propias capillas (1868) y escuelas, como, por ejemplo, el caso de la Estancia San Simón

⁷ Ley 144 de 1865 de creación de partidos al sur del Salado. Hasta 1879, el partido de Balcarce incluía las tierras de los actuales partidos de General Pueyrredon y General Alvarado (Barneche y Zubiaurre, 2005).

⁸ Luego de la Ley de creación de partidos al sur del Salado en 1865, se establece el Juzgado de Paz, que como aún no estaba fundada la ciudad, se asienta sobre propiedad de la familia Anchorena, la “Estancia Tres Lomas” (Barneche y Zubiaurre, 2005).

de Pereyra Iraola, en la cual se estima que vivían alrededor de 120 -130 personas (Zubiaurre, 2007). Otro elemento importante del espacio rural de la época, son las pulperías, lugares de encuentro y abastecimiento principalmente de ginebra y aguardientes de caña. El Mapa 3 muestra la distribución de los asentamientos humanos (representados por números) hacia 1850 aproximadamente. Estos contabilizan un total de 46 puntos poblados entre pulperías, puestos y estancias.

Mapa 3. Distribución de los asentamientos humanos en tierras del actual partido de Balcarce. Aproximadamente en 1850



Fuente: extraído de Zubiaurre (2005, p.160).

Los asentamientos reconocidos en la Mapa 3 se localizan próximos a los cursos de agua y se conectan entre sí y con las grandes ciudades como Buenos Aires por caminos de tierra, caballos y bueyes. Las precarias y limitadas técnicas dificultan la movilidad de la población, las reuniones y el desarrollo de actividades. Poco a poco la incorporación de nuevas técnicas, permiten ampliar la oferta productiva y la concentración de la población como se analizará en el siguiente apartado.

4.2.2. Expansión del Sector Agropecuario

A fines del siglo XIX, ante la consolidación de Europa Occidental y Estados Unidos como grupo de países centrales industrializados demandantes de materias primas y la unificación nacional, la prioridad del Estado pasa por organizar el territorio en función a la producción agropecuaria para la

exportación (Manzano y Velázquez, 2016). Como se indicó en el Capítulo 1, en este periodo se inicia un proceso de separación entre el espacio urbano y rural (Sili, 2000). En el sudeste bonaerense la vida social y económica no solo gira en torno a las grandes estancias y los puestos de la fase anterior, sino que también en relación a las ciudades cabeceras de partido. En 1874 se funda la ciudad actual de Mar del Plata (1874) a partir del pueblo gestado sobre el saladero y el Puerto Laguna de los Padres (creado en 1856). Posteriormente, ante las grandes distancias del partido y la disconformidad de los habitantes dispersos en el medio rural, se realizan las gestiones necesarias para establecer un pueblo más equidistante a la extensión total del distrito. Por tal motivo en 1876 nace San José de Balcarce (Balcarce de aquí en más), y unos años después el partido de Balcarce (1879) se divide, dando origen al territorio de General Pueyrredón.

En esta época uno de los elementos técnicos más importantes y trascendentales para la organización espacial es el *ferrocarril*, operado por compañías inglesas. Si en el periodo anterior era el caballo, el medio de transporte, intercambio y solidaridad, ahora el ferrocarril se convierte en el eje vertebral de la vida social y económica de los pueblos. Entre 1891 y 1914, la extensión del “Ferrocarril del Sud” hacia el sur de la Provincia de Buenos Aires da origen a los poblados de Ramos Otero (1891), Bosch (1892), San Agustín (1892), Los Pinos (1907) y Napaleofú (1902) en el partido de Balcarce (Mapa 1).

Estos pueblos rápidamente adquirieron una dinámica propia con el desarrollo del transporte de mercancías⁹ con destino a los puertos de exportación, y como punto de partida de las mensajerías y diligencias hacia las estancias (Arena de Tejedor, 1987). La red ferroviaria principal es complementada en la década de 1920, con un sistema de vías más económicas conocidas como *Decauville*. Este sistema formado por vías desmontables y de trocha angosta, tiene la función de acercar la producción de las estancias a la Estación principal de trenes. “*La Red Decauville del Partido de Balcarce fue las más desarrollada de la zona. Entre 1921 y 1930 la vía creció de 23 a 146 km y el total de cargas y hacienda creció de 17.212 a 81.037 toneladas*” (Simonetti, 2007:112).

El ferrocarril no solo contribuye al desarrollo agropecuario, sino también al de una incipiente actividad minera. El partido de Balcarce además de recursos agrícolas y pecuarios oferta, por sus condiciones geológicas ya señaladas, rocas de aplicación industrial. En 1892 se inicia la extracción de arena y granito de la cantera del “Cerrito” (actual Cerro el Triunfo” en la localidad de Balcarce). Unos años más tarde (1905) comienza la explotación de la cantera del Cerro de San Agustín (Los Pinos) rica en arcilla, cuarcita, pedregullos y arena. Se genera así un dinamismo económico en torno a la producción

⁹ El dinamismo adquirido por estas localidades se puede apreciar a través del movimiento de mercancías por cada una de las estaciones en el tiempo. Pues el “mayor movimiento de productos se hace a través de la estación de Balcarce, en segundo lugar, Ramos Oteros y San Agustín, en tercer lugar la zona de influencia de Bosch. San Agustín va ganando poco a poco mayor importancia hacia 1912 aparece como nuevo punto de concentración de productos, se trata de la estación Los Pinos. Desde 1913 y 1920 desplaza a Balcarce en cuanto a tonelaje de mercancías que despacha” (Arena de Tejedor, 1987:130).

de Rocas de Aplicación, las cuales son destinadas a empedrar las calles con adoquines de distintas ciudades del país, como para la construcción.

“El Cerro de San Agustín hacia 1940 ocupaba unos 220 obreros, en 1939 produjo 7000 toneladas de arcilla y 60000 toneladas de pedregullo, granzas y arenas destinadas a la construcción de caminos y obras en el puerto Quequén. La explotación de la piedra fue una actividad económica importante para Balcarce, por lo menos en el periodo de mayor explotación intensiva a mediados del siglo XX”.
(Simonetti, 2007:111)

La vida cotidiana en los pueblos se enmarca en torno a los destacamentos policiales, panaderías, farmacias, herrerías, carpinterías, acopiadores, oficina de correo, escuelas, teléfono y telégrafo. Un actor de suma relevancia es el comerciante local (pulperías o almacén de ramos generales) por las múltiples funciones que cumplían: proveedores de bienes, oferentes de servicios y agentes financieros. Los comercios son lugares donde los pobladores recurren para abastecerse de una amplia variedad de bienes perecederos y durables (alimentos, bebidas, bazar, ropa, papelería, herramientas). Entre los servicios que ofrecen se pueden mencionar la carga y acarreo de mercancías, alquiler de implementos para el transporte (carros), fletes, acopio y comercialización de distintas variedades de lanas y otros productos (Duart, 2007).

En tanto, sujetos financieros, el comerciante suele fiar o adelantar en efectivo a aquellos clientes con los cuales existe relaciones de confianza basadas en el parentesco, la solidaridad comunitaria, el intercambio de favores o la lealtad política. Por lo tanto, para poder acceder al crédito, es indispensable el vínculo personal y la pertenencia a la comunidad. Tanto para el comerciante como para el usuario, la práctica del crédito implica un riesgo tanto material como social. En este sentido, la deuda que no logra ser saldada sea por un comerciante o un cliente, tiene más implicancias sociales que económicas, en la medida que el deudor se convierte en un enemigo público (Duart, 2007).

Si bien la producción agropecuaria continua a cargo principalmente de las grandes estancias, Petrantonio, Aranguren y Alva (2007) visibilizan la existencia de una gran heterogeneidad de productores, entre los cuales incluyen a medianos y pequeños arrendatarios. Hacia la década de 1880, pese a que la ganadería sigue siendo dominante (cerca de sesenta estancias poseían más de 600.000 ovinos y 340.000 vacunos) algunos productores ganaderos incursionaron en la siembra de alfalfa, cebada y maíz, como alimento para ganado; al igual que criollos o inmigrantes de ultramar radicados en la misma época como propietarios, arrendatarios u ocupantes de hecho. Según el Censo de la República Argentina 1895, sobre un total de 583 productores, el 68% son ganaderos puros, el 17% son agrícola-ganadero, y el 10% agrícola. La actividad agrícola tiende a localizarse en proximidades del ejido urbano, mientras que las agrícola-ganadera en las áreas más alejadas y extensas (Petrantonio et al., 2007).

Los productores agrícolas cultivan trigo, maíz y papa. Las principales técnicas utilizadas son el arado, la máquina de segar, el rastrillo, la trilladora a vapor y maquina a vapor. Estos implementos agrícolas demandan de gran cantidad mano de obra. Respecto al cultivo de papa, cabe destacar que Balcarce se perfila como una zona productora de papa desde fines del siglo XIX. El Censo Nacional

Agropecuaria de 1888, arroja 45 hectáreas implantadas de papa, siete años después (1895) el área sembrada asciende a 547 hectáreas. La superficie destinada a este cultivo sigue aumentando, en 1914 alcanza las 13.724 ha, superando el área destinada a otros cultivos (Gellert, 1987). El crecimiento de la producción es posible en parte al aporte de los inmigrantes europeos, principalmente españoles e italianos, que representan la fuerza laboral rural mayoritaria.

Por su parte, el sector industrial manifiesta un escaso desarrollo, los pocos emprendimientos fabriles se dedican a la elaboración de alimentos, carruajes y otros productos domésticos a base de materias primas locales, como jabones. El paisaje productivo se complementa con distintas profesiones como peluqueros, zapateros, imprentas, etc. Según Arena de Tejedor (1987) el carácter conservador de los pobladores y sus preferencias a continuar con las actividades tradicionales, asegurándose sus ingresos, condiciona el desarrollo de emprendimientos manufactureros y el agregado de valor en origen (Arena de Tejedor, 1987).

Por lo tanto, la importancia de la ganadería ovina, la mayor participación de la agricultura, la fundación de Balcarce y de los pueblos rurales, junto a la apertura de las estaciones de trenes, delimitan una nueva organización espacial. Los puestos, pulperías y estancias del periodo anterior persisten y se solapan con los pueblos y parajes rurales, los cuales se convirtieron en centros de la vida social y económica. Este proceso es acompañado por un crecimiento sostenido de sus pobladores (Barneche y Zubiaurre, 2005). Entre 1895 y 1914 la población del partido crece de manera acelerada al pasar de 8.166 a 19.464 habitantes a una tasa media de crecimiento intercensal de 45,7 %¹⁰. En las décadas siguientes el ritmo de crecimiento es menor, pero igualmente a tasas elevadas (13,7 %), alcanzando los 30.621 habitantes en 1947. La población habitaba principalmente en el medio rural de forma dispersa hasta 1914, cuando los residentes urbanos representaron el 60,5 % para luego descender a 49,7% en 1947¹¹ (De la Fuente, 1898; Comisión Directiva del Censo Nacional, 1916; Dirección Nacional de Servicio Estadístico, 1947).

El crecimiento de la población depende principalmente del aporte migratorio y de las altas tasas de natalidad, que logran revertir los efectos de la elevada tasa de mortalidad. En un contexto de precarias condiciones sanitarias, grandes extensiones de tierra y vulnerables condiciones de vida, las epidemias como la fiebre amarilla, el cólera, la viruela, el sarampión, la escarlatina, así como las enfermedades pulmonares, hepáticas, estomacales, entre otras constituyen las principales causas de muerte (Barneche y Zubiaurre, 2005). Los inmigrantes internos proceden principalmente de Santiago del Estero, Córdoba y San Luis. Por su parte, los extranjeros representan el 38,2% de la población del partido en 1914, siendo

¹⁰ La tasa media de crecimiento intercensal (TAC) se calculó con la fórmula exponencial.

¹¹ El Censo de Población de 1914 contabilizaba para el partido de Balcarce 11.771 habitantes como población urbana, de los cuales 9.401 pertenecían a la localidad de Balcarce, por lo que se estima y ante la dinámica adquirida por los pueblos rurales, que los 2.370 habitantes urbanos restantes corresponden a alguna de las otras localidades que haya superado los 2000 habitantes criterio considerado por el INDEC como umbral que separa población urbana de la rural.

el grupo mayoritario integrado por varones jóvenes (20 a 49 años) principalmente españoles, secundados por italianos, y seguidos por franceses, rusos, otomanos y uruguayos (Barneche, 2007).

Hacia la década de 1930 una serie de acontecimientos internacionales y nacionales marcan el agotamiento de un modelo de producción basado en los bienes primarios exportables. La Primera Guerra Mundial, seguida de la Gran Depresión del '30, la expansión de la oferta mundial de cereales, la Segunda Guerra Mundial y el boicot norteamericano aparecen como los principales hitos que influyen en la caída de las exportaciones de bienes primarios. Estas son agravadas por las malas cosechas y la caída de los precios internacionales. En consecuencia, disminuye la producción agrícola (Barsky, 1993; Stratta Fernández y de los Ríos Carmenado, 2010). Esta situación de crisis gestó las bases para la emergencia de un nuevo pacto territorial basado en nuevas técnicas, la presencia de un Estado fuerte con nuevas estrategias de territorialización y nuevas dinámicas espaciales.

4.2.3. Modernización del Sector Agropecuario

El proceso de modernización, iniciado a mediados del Siglo XX, implica profundas transformaciones en la relación entre la sociedad y el espacio. La incorporación de nuevas tecnologías no solo modifica las formas de producir, sino que también las relaciones espaciales, consolidando la ruralidad por un lado (acceso a la tierra por parte de pequeños y medianos productores), pero a la vez deslocalizando los procesos sociales y económicos (mayor movilidad cotidiana) (Sili, 2000).

La gran técnica de este período es el *motor a combustión* presente en diferentes ámbitos de la vida cotidiana, mediante su incorporación en la maquinaria agrícola, el transporte de mercancías y de pasajeros. En primer lugar, la introducción del tractor significa el desplazamiento del caballo como principal fuerza motora, el aumento de la capacidad de trabajo y las hectáreas trabajadas por hombre y día, y, por ende, la disminución de la mano de obra requerida. El motor a combustión también se incorpora a los medios de transporte. Para mediados del siglo XX el transporte automotor comienza a reemplazar al ferrocarril como principal medio de traslado tanto de pasajeros como de productos agropecuarios. Por su parte, el auge de la camioneta en los años 1960 posibilita que los productores realicen desplazamientos cotidianos entre las localidades y los establecimientos agropecuarios. La adopción de estas innovaciones es acompañada con la apertura y pavimentación del camino que une Balcarce, con las localidades de Mar del Plata y Tandil (actual Ruta Nacional 226).

Tal como se hizo referencia en el Capítulo 1, la década de 1930 está marcada por un estancamiento de la producción agrícola y un sistema técnico obsoleto que no logra incrementar los rendimientos por hectárea. En el partido de Balcarce el área sembrada con los principales cultivos (trigo, lino, avena, maíz, alpiste, girasol) disminuyó de 95.050 ha en 1937 a 70.456 ha en 1947 (Censo Nacional Agropecuario, 1937; Censo General de la Nación, 1947). A fin de revertir esta tendencia negativa, el Estado promueve la creación de organismos públicos para la generación y difusión de innovaciones agronómicas y biológicas, a fin de mejorar los rendimientos agrícolas. En respuesta a estos objetivos, en Balcarce se instala el Servicio de Fitotécnico (1942) para papa, que pronto es absorbido por la dirección

de Estaciones Experimentales (1944) y unos años más tarde, por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), dando origen a la Estación Experimental Agropecuaria Balcarce (1958).

Los esfuerzos del Estado por desarrollar tecnología junto a la incorporación de maquinaria agrícola logran que lentamente la producción agrícola retomara el ritmo de crecimiento, consolidándose en los años setenta con la llamada “revolución verde”. Entre 1947 y 1988 la superficie sembrada con cereales y oleaginosas se incrementa de 70.0456 ha a 93.669 ha. Entre los principales cultivos, los de mayor importancia eran el trigo y la papa (Gellert, 1987).

A diferencia de la tendencia seguida por los cereales y oleaginosas, el cultivo de papa experimenta un crecimiento tanto del área sembrada como de los rendimientos de forma sostenida hasta la década de 1970. Esta dinámica responde a varios factores como las mejoras tecnológicas en la producción, la incorporación de maquinarias (tractor, sembradoras) y la llegada de productores paperos innovadores del sur de la provincia de Santa Fe y norte de la provincia de Buenos Aires (Petrantonio, 1991).

La producción de papa requiere una gran cantidad de mano de obra, principalmente para las tareas menos mecanizadas, como la cosecha. Decenas de trabajadores golondrinas oriundos de Santiago del Estero, Córdoba, Entre Ríos, y también de países limítrofes como Chile, llegaban a Balcarce entre los meses de enero y abril para la cosecha de papa conformando las cuadrillas de peones. Con el tiempo, varios de estos trabajadores se fueron radicando en la ciudad como trabajadores permanentes (Petrantonio, 1991).

En la década de 1970, el incremento de la producción de papa vino impulsado por la incorporación de nuevas variedades de semillas, la adopción de fertilizantes y el uso de riego. Hacia fines de 1980 *“las tecnologías fueron masivamente adoptadas, tal es así que en la actualidad el 98% de la superficie dedicada al cultivo de papa, se realiza bajo riego y con fertilizantes”* (Petrantonio, 1991:66). Estas innovaciones fueron introducidas por los productores venidos del norte de la provincia de Buenos Aires y del sur de Santa Fe, mencionados previamente. En consecuencia, aparecen los primeros vendedores referentes de equipos de riego, como Stopani e Iturraspe y fábricas de bombas y cabezales como Banfi Hnos y Tamagno Riegos (Bruno et al., 2019). De esta manera Balcarce se consolida como la principal zona papera del país, a la vez que se convierte en atractor de mano de obra transitoria.

Otro aspecto para destacar, durante este período, es la disminución tanto del número de explotaciones como de productores arrendatarios (Tabla 3).

Tabla 3. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias en cantidad, superficie promedio y superficie según régimen de tenencia de la tierra. Partido de Balcarce, en %. 1947-1988

Año	EAPs		Superficie según régimen de tenencia de la tierra (%)			
	Cantidad	Superficie promedio en ha	Propiedad	Arrendamiento	Otras formas	Combinan propiedad con otras formas.
1947	2275	173,1	28,8	52,6	3,0	15,7
1960	2048	171,6	53,8	29,1	17,1	s/d
1974	1531	263,8	73,7	20,0	6,3	s/d
1988	1347	293,2	58,3	10,1	0,7	31,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Censo General de la Nación 1947, Empadronamiento Nacional Agropecuario y Censo Ganadero 1974 y Censos Nacionales Agropecuarios 1960, 1988.

Entre 1947 y 1974 la superficie arrendada pasa de 52,6% a 20%, paralelamente se incrementa la tierra en propiedad. La disminución de los arrendatarios tiene su origen en las medidas adoptadas por el gobierno en la década de 1940, y que favorecieron a los pequeños y medianos productores (Petrantonio, 1991). La Ley Nacional de Colonización (Ley N° 12.636/1940) tenía como objetivo garantizar el acceso a la propiedad y retener a la población rural sobre la base de la pequeña propiedad. A raíz de esta política nacional nació “La Colonia”, de la expropiación de los campos Buena Vista y Santa Rafaela, de aproximadamente 8.000 hectáreas cada uno sobre la Ruta Nacional 226, en la década de 1940 (Gellert, 1987).

El proceso de industrialización por el que atravesaba el país pareciera no haber tenido su correlato a nivel local, a diferencia de otras localidades de la región como Mar del Plata o Tandil. Durante este largo período, la economía del partido de Balcarce sigue dependiendo principalmente del sector primario. En 1965 el 52,7% del PBI del Partido correspondía al rubro agricultura y ganadería. Hacia 1974 la dependencia del sector primario se agudiza, representando el 70,7% del PBI (Arena de Tejedor, 1987).

Entre los escasos emprendimientos manufactureros de la época cabe mencionar la fábrica de féculas de papa (1941), una fábrica de máquinas sembradoras de papas “Metalúrgica Balcarceña” (1950), fábricas de bombas y cabezales como Banfi Hnos. (1962) y Tamagno Riegos (1963), Molinos Balcarce SA (1976), el frigorífico “Pacamurú SRL” (actual Cundir SA) (1978) y el frigorífico de papas “Frigopap” (1979)¹² (Arena de Tejedor, 1987). Como se puede advertir, las empresas se concentran en las ramas de alimentos y metalmecánica (implementos agrícolas). A excepción de la fábrica de fécula, que se estima que deja de funcionar en 1960, el resto de los establecimientos continúan en actividad hasta presente

¹² La fábrica de fécula funcionó entre 1941 y 1960, con una capacidad productiva de 60 toneladas diarias, que permitía ofertar 1.500 toneladas por año. El Frigorífico Pacamurú SRL se construye sobre un terreno municipal de 14.000 m² adquirido en 1978. Se trata de un Frigorífico Modelo, Ciclo 1, de tránsito federal, que proveía servicios no solo a productores de Balcarce, sino también de la región. Frigopap, una empresa que surge como Sociedad Anónima en 1979, con el propósito de construir un depósito para refrigerado de semillas de papa. En 1982 surge la idea de agregar valor a la producción, procesar el producto mediante el lavado, pelado, cortado y envasado con destino a grandes cadenas de consumidores, pero esta iniciativa no prospera. Otra de las empresas que surgen en esta época es Molino Balcarce S.A. (1976), con una capacidad de molienda de 70 toneladas por día y una capacidad de almacenaje de 14.100 toneladas, abasteciéndose principalmente de acopiadores locales (Arena de Tejedor, 1987).

(2022), varios de ellos han expandido sus mercados hacia otros partidos de la región del sudeste bonaerense. Estas iniciativas son complementadas con la radicación de talleres mecánicos de reparación de maquinaria agrícola y equipos de riego, empresas comercializadoras de estos bienes de capital y en menor medida de agroinsumos (Arena de Tejedor, 1987; Bruno, Viteri y Sili, 2019).

La mecanización de las actividades agrícolas, la paulatina decadencia del sistema de ferrocarriles, paralelamente al desarrollo de una red de rutas y caminos rurales que acompañan el auge del transporte automotor, han modificado los vínculos urbano-rurales. Las mejoras en los transporte e infraestructura han posibilitado al productor y su familia trasladar su residencia del campo disperso al pueblo más cercano o a la ciudad de San José de Balcarce, y movilizarse diariamente para el desarrollo de la actividad en el establecimiento. La localidad cabecera pasa de concentrar el 49,7% de la población del partido en 1947 al 74,4% en 1980 (INDEC, 1980). Mientras que en la etapa anterior (Expansión del sector agropecuario) los pueblos rurales de Ramos Otero, San Agustín, Los Pinos y Napaleofú, experimentaron un dinamismo sin precedentes, en este periodo pierden luminosidad tras el cierre de las estaciones de trenes y el cese de la actividad minera en la década de 1970.

En cambio, la ciudad de San José de Balcarce fue adquiriendo los rasgos de una agrociudad, como lugar residencial, económico, político y social del espacio rural. En este sentido, se convierte en abrigo de una nueva burguesía agropecuaria que tiene la capacidad de territorializarse en la dimensión económica, social y política. Debido al cambio tecnológico, el incremento de la demanda de bienes (insumos agrícolas y veterinarios) y servicios (talleres mecánicos), comienza a ser abastecido por comerciantes locales instalados en el ejido urbano de la localidad. Funciones que se consolidan en el siguiente periodo.

4.2.4 Expansión y Consolidación del Modelo de Agronegocio

A partir de los años noventa en un contexto de apertura externa, privatización de los servicios públicos, desregulación de los mercados, endeudamiento externo y concentración económica, la mundialización se hace cada vez más presente. El nuevo modelo se basa en la transnacionalización de la economía sustentada en la explotación intensiva de los recursos naturales y reprimarización de los bienes exportables (Gorenstein y Ortíz, 2016; Manzano y Velázquez, 2016). Se consolida así la base para la emergencia de nuevos actores no solo en la producción agropecuaria, sino también en la industrialización, comercialización y consumo de agroalimentos.

Las principales innovaciones derivan del llamado *paquete biotecnológico*, (ver Capítulo 1) son impulsadas por actores externos al territorio, empresas transnacionales que detentan el patentamiento de las innovaciones, como Monsanto, Cargill para la difusión de fertilizantes a granel, en alianza con actores locales como ingenieros agrónomos, comerciantes de agroinsumos, instituciones de ciencia y técnica (INTA) y organizaciones de base tecnológica como Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa (AAPRESID). El sistema técnico es adoptado por los productores locales y por actores externos como los *pools* de siembra, presentes en todo el territorio nacional. El resultado es la expansión de los

cultivos anuales, liderados por la soja, en detrimento de otros y de la ganadería. Aquellos productores que no lograron adaptarse a la tecnología propuesta se convirtieron en rentistas o contratistas. Entre los partidos del sudeste bonaerense, Balcarce es uno de los distritos, más afectado por el proceso de agriculturización y concentración de la producción (Riviere et al., 2007).

Como se mencionó anteriormente, nuevos actores emergen en la etapa de procesamiento de la materia prima. Si hasta la década de 1990, el territorio se caracteriza por un escaso o ínfimo desarrollo industrial, en la etapa actual, es la agroindustria multinacional McCain, procesadora de papa, la que adquiere un rol protagónico en la organización espacial, liderando las innovaciones en el sector. Desde su instalación en 1995, la empresa ha revolucionado las formas de producir y comercializar el cultivo de papa, movilizandob cambios en la dinámica territorial a partir de la generación de economías externas (Mateos, 2003; Bruno et al., 2018).

La radicación de la multinacional procesadora de papas prefritas supercongeladas, a mediados de los '90, revolucionó las formas de producir y comercializar papa en la zona. Con el objetivo de garantizar la cantidad y la calidad requerida por la industria, los productores fueron incorporando innovaciones tecnológicas como la introducción de nuevas variedades de semillas¹³, el riego por pivot central, la mecanización de las labores y el uso más intensivo de agroquímicos, siendo unos de los cultivos que mayor cantidad de aplicaciones conlleva. Las principales innovaciones vienen de la mano de los contratos que se celebran entre el productor y la industria y donde se acuerdan el precio, la calidad, cantidad y la fecha de entrega de la materia prima, bonificaciones y descuentos. Los productores se fueron tecnificando, a la vez que en algunos casos lograron mejorar su situación económica y productiva gracias al financiamiento de la industria. De esta manera los productores se integran cada vez más a las cadenas globales de valor. Esta globalización y tecnificación en la producción primaria implica una disminución en la demanda de trabajadores transitorios “golondrinas” provenientes de las provincias del norte. En cambio, se generan nuevos puestos de trabajo tanto directo en la industria, como indirectos, a través de los servicios que demanda la empresa (Mateos, 2003; Bruno, et al. 2018).

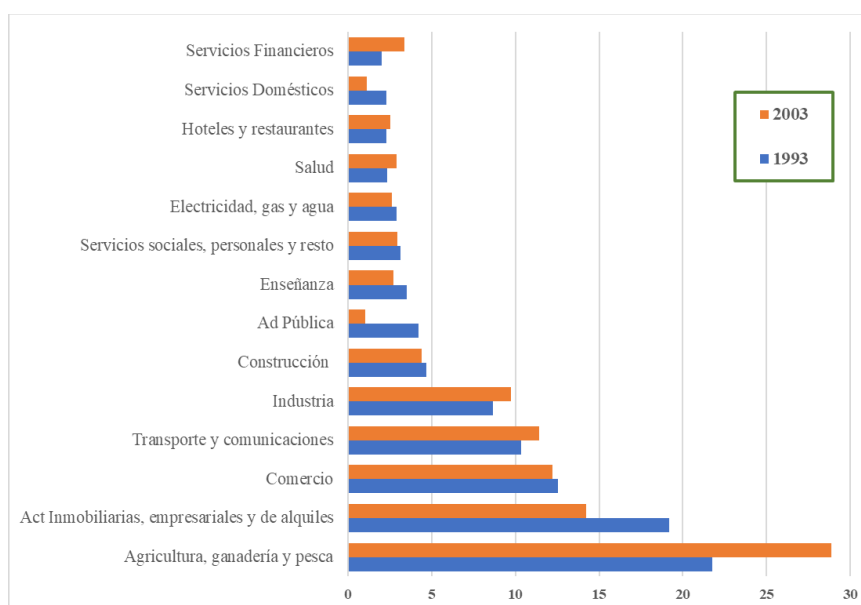
Con el transcurso del tiempo, la empresa cambia de estrategia de abastecimiento, reduciendo el número de contrato con productores y aumentando la producción de papa en Unidades de Producción Propia. Esto genera una competencia con los tradicionales productores paperos por el acceso a la tierra mediante arrendamiento (Entr. N°4, Ref. P, 18/01/2017). Al mismo tiempo, la presencia de McCain en Balcarce provoca la llegada de nuevas empresas que ya proveen servicios a esta multinacional en otros países, así como otras relacionadas con el mantenimiento de las instalaciones, transporte y logística, venta de maquinaria e insumos, empresas de alimentos balanceados o biotecnológicas que utilizan el subproducto de la industria, etc. (Bruno et al., 2018; Viteri y Bruno, 2021).

¹³ Entre las variedades de papa introducidas por la industria extranjera se encuentra la Innovator, Asterix, Daisy, Russet Burbank y Shepody, destinadas a la papa prefrita en bastones. Las variedades Atlantic, Frito Lay son más utilizadas para papa frita en rodajas (Huarte y Capezio, 2013).

En consecuencia, a raíz de la expansión de la superficie destinada a cereales y oleaginosas, la intensificación de la producción de papa, la incorporación del paquete biotecnológico, desde la década de 2000, Balcarce experimenta un crecimiento en la oferta de bienes y servicios al sector agropecuario. Este crecimiento se asocia a nuevos actores como los contratistas de servicios, y el incremento de nuevas e históricas empresas orientadas a la venta de maquinaria e insumos, servicios profesionales y técnicos, acopios, bancos, etc. Estos servicios son complementados con instituciones educativas de formación profesional y técnica, pública y privada. Entre estas cabe mencionar, el ya referenciado INTA Balcarce y la Facultad de Ciencias Agrarias (UNMdP), que conforman la Unidad Integrada Balcarce encargados no solo se desarrollar investigación y formar profesionales, sino que también de prestan servicios a productores sobre diagnóstico de enfermedades en cultivos, análisis de suelos, entre otros, compitiendo con oferentes privados (Tella, 2013).

De esta manera se profundiza el perfil de Balcarce como “agrociudad”, construida por y al servicio del sector agropecuario. A pesar del crecimiento experimentado por la industria agroalimentaria, la estructura económica sigue liderada por la actividad primaria. Según los Censos Nacionales Económicos de 1993 y 2004/5, la dependencia del agro se incrementa durante la década de 1990, al representar casi el 30% del PBG del Partido en el último año censal (Gráfico 5).

Gráfico 5. Participación de los diferentes sectores de la economía en el Producto Bruto Geográfico (PBI). Balcarce 1993 – 2004



Fuente: elaboración propia en base a los datos de los Censos Nacionales Económicos 1993 y 2004.

El Gráfico 5 refleja la importancia de las actividades primarias seguida por las *actividades inmobiliarias*, el *comercio*, *transporte* y la *industria*. Los rubros que mayor crecimiento tuvieron, en términos relativos, son los *servicios financieros* (233%), la *agricultura y ganadería* (169%), los *servicios de salud* (149%), la *industria* (127,8%), el *transporte* (124%) y los *servicios de hoteleros y restaurantes*

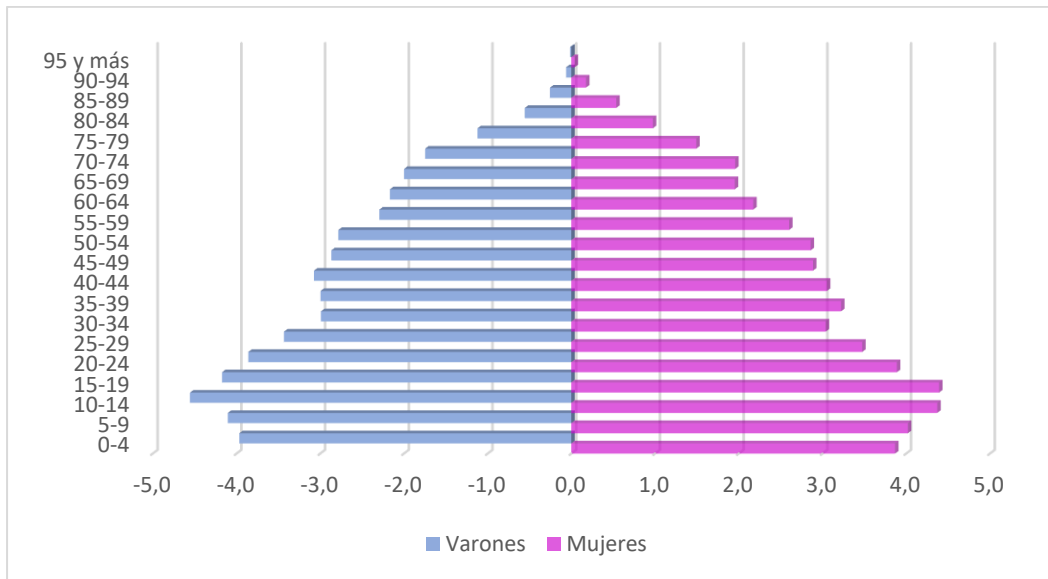
(119%). El crecimiento de los servicios financieros en parte se ve reflejado en el incremento de sucursales de bancos privados. El aumento de la participación del *sector industrial*, durante el período 1993/2003 responde en cierta medida a la instalación de la empresa multinacional McCain antes mencionada. Si bien no se cuenta con datos oficiales más actuales, a partir del trabajo de campo se estima que en los últimos años existe un incipiente desarrollo de la *rama metalmecánica*, (principalmente fabricación de maquinaria e implementos agrícola), *textil* y *alimentos* (Alfajores Guolis, Gauchitas, Fincas de Balcarce). No obstante, su aporte en la participación del PBG sigue siendo inferior al *comercio*.

Tal como se mencionó al inicio del presente capítulo, la población de Balcarce crece lentamente desde 1991, pasando de 41.194 habitantes a 43.823 en 2010, lo que equivale a una variación relativa del 6,3%. Durante este período continúa la tendencia iniciada en la etapa anterior (Modernización del Sector Agropecuario), es decir la disminución constante de la población rural y una concentración cada vez mayor de los habitantes en la ciudad cabecera del partido. Mientras los pueblos rurales se encuentran cada vez más rezagados de los espacios rurales, siguiendo diferentes destinos. Entre los años 1991 y 2010 la población de la ciudad cabecera creció a una tasa intercensal sostenida de 9,7%. En cambio, la población rural agrupada, si bien registró un leve incremento entre 1991 y el 2001, en el último período intercensal entraron en un franco retroceso (Bruno et al. 2021).

Más allá de los datos estadísticos, es posible reconocer dinámicas diversas según la localización, las actividades persistentes y las territorialidades. En el caso de Ramos Otero distante de las rutas asfaltadas subsiste por la presencia de las escuelas primaria y secundaria y el club local. Otros pueblos adquieren una dinámica propia por su localización próxima a rutas nacionales o provinciales pavimentadas y la presencia de instituciones educativas en tres niveles (inicial, primario y secundario), contratistas y productores familiares. Tales son los casos de Napaleofú, San Agustín y Los Pinos. En cambio, la localidad de Villa Laguna La Brava se distingue por estar situada sobre los márgenes de la laguna homónima, localizada sobre la Autovía Ruta Nacional 226 en dirección a Mar del Plata. En los últimos años se evidencia un crecimiento (aun no registrado en los Censos) por acobijar segundas residencias o ser receptora de población de medianos y altos ingresos que deciden vivir en espacios con una mejor calidad de vida, valorizando sus bellezas paisajísticas (Mikkelsen et al., 2013).

Por último, en referencia a la estructura demográfica, el partido de Balcarce se caracteriza por una población relativamente estable y envejecida con más del 13% de sus habitantes mayores a 65 años (2010). La pirámide poblacional para 2001 (Gráfico 6) registra una estructura irregular, con una fuerte disminución de los grupos etarios entre 20-30 años. Lo que estaría indicando la emigración de jóvenes ya sea por razones de estudio o en búsqueda de nuevos horizontes laborales. Cabe recordar, que por aquellos tiempos el país se encontraba atravesando por una severa crisis económica y social. La Tasa de Actividad era de 57% y la Tasa de Desocupación alcanzaba el 24% de la población de 14 años y más (INDEC, 2001).

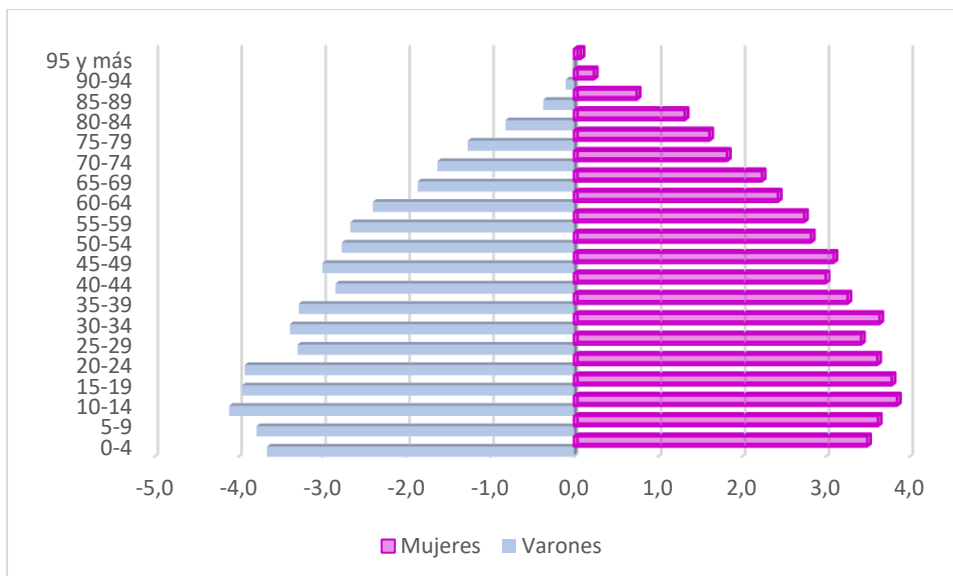
Gráfico 6. Pirámide de población. Partido de Balcarce 2001



Fuente: Elaboración propia en base al CNPHyV 2001.

Hacia el año 2010, pareciera que las mejoras económicas se tradujeran en una estructura poblacional más estable y un crecimiento de la participación de los jóvenes entre los 20-30 años en comparación al 2001 (Gráfico 7). Varios factores pueden estar vinculados a este proceso, por una lado la retención de los jóvenes nacidos en Balcarce por mayores posibilidades de estudio y/o oportunidades laborales; así mismo, la FCA-UNMDP se convierte en un factor de atracción de jóvenes estudiantes, quienes una vez finalizados o no sus estudios es posible que permanezcan en el Partido por razones laborales y/o personales.

Gráfico 7. Pirámide de población. Partido de Balcarce 2010



Fuente: Elaboración propia en base al CNPHyV 2010.

Es posible que la superación de la crisis económica de 2001 y el crecimiento económico experimentado en la década de 2000, hayan redundado en mayores oportunidades de empleo y/o de estudios. Para el año 2010, la Tasa de Actividad asciende al 63%, mientras que el desempleo disminuye al 6%. El empleo en el sector primario entre el 2001 y el 2010 fue disminuyendo tanto en términos absolutos como relativos, ganando mayor participación el sector terciario. Lo que podría estar explicado por la incorporación de tecnología, el abandono de la actividad por parte de productores, etc.

Respecto al nivel de instrucción, se observa un leve incremento de la población con educación superior entre 2001 y 2010. En 2001, apenas el 4% de la población mayor a 25 años posee estudios universitarios completos, siendo en su mayoría ingenieros agrónomos (24% del total de profesionales universitarios). En 2010 los graduados uninversitarios representan el 6% de la población mayor a 25 años años (INDEC, 2010). El reducido porcentaje de población con educación superior limita las posibilidades de generar procesos de innovación, desarrollo y agregado de valor a las producción de bienes y servicios (Tella, 2013). Varias pueden ser las razones que inciden en un bajo nivel educativo, por un lado, jóvenes balcarceños con posibilidades de estudiar en otras ciudades universitarias, continúen su carrera profesional en dichas ciudades, o jóvenes estudiantes llegados a la ciudad para formarse en ingeniería, retornen a sus lugares de origen u otros destinos para ejercer su carrera profesional, asimismo escasas posibilidades o de interés por quienes finalizan la secundaria de continuar con estudios superiores, por lo que se dedican a empleos de baja calificación.

En suma, Balcarce cuenta con una estructura económica fuertemente dependiente del sector agropecuario y un desarrollo agroindustrial circunscripto a la empresa multinacional de papas fritas. Si bien se registran algunos nuevos emprendimientos económicos, son aún muy incipientes y algunos están estrechamente vinculados al agregado de valor en origen. Dada la importancia que cobra este periodo para contextualizar el accionar de las empresas de bienes y servicios al agro, en el siguiente capítulo se profundizará en el entramado agroindustrial y en las principales transformaciones en el sector agropecuario en el partido de Balcarce.

4.3 A Modo de Síntesis

A lo largo del presente capítulo se analizó al partido de Balcarce como un lugar fijo, que no cambia de posición, asimismo un territorio-lugar inserto en una jerarquía de lugares y como un territorio construido históricamente a partir de la valorización y apropiación de sus recursos por diferentes actores. El análisis espacio temporal del territorio en las diferentes etapas ha permitido corroborar cómo los sistemas técnicos se fueron sucediendo y solapando mediando las relaciones socio-espaciales. Asimismo, cómo diferentes actores se fueron territorializando a partir de la valorización y control de determinados flujos materiales e inmateriales. Resultando en cada periodo analizado una configuración territorial (Tabla 4)

Tabla 4. El proceso de construcción del territorio de Balcarce. Cuadro síntesis

	Producciones pecuarias	Expansión del sector agropecuario	Modernización del sector agropecuario	Expansión y consolidación del modelo de agronegocio
Actividad dinamizadora	Ganadería (lanar)	Producción de lana, carne y cereales Recursos minerales (rocas de aplicación)	Agricultura, principalmente trigo y papa. Ganadería	Agricultura Agroindustria
Sistema Técnico	Tracción animal (Caballo)	Ferrocarriles Implementos agrícolas: alambrados, molinos, aguadas, taperas; máquina de segar, rastrillo, trilladora a vapor y maquina a vapor.	Motor a combustión Revolución Verde: Tractor-automotor Técnicas agronómicas/nuevas variedades de semillas – Herbicidas y fertilizantes Equipos de riego	Paquete biotecnológico: semillas genéticamente modificadas; agroquímicos; maquinaria agrícola Agricultura de precisión
Actores sociales dominantes/ Territorialidades	1) El Estado 2) Oligarquía Terrateniente 3) Puesteros	1) Grandes Estancias 2) Pequeños y medianos productores. Migrantes internos e internacionales 3) Almacenero de Ramos Generales (Pulpería)	1) Estado 2) Pequeños y medianos propietarios (ex arrendatarios y colonos) 3) Productores de papa del interior. 4) Migrantes internos y externos 5) Comerciantes de implementos agrícolas	1) Empresas Multinacionales 2) Productores de papa 3) Productores capitalizados 4) Pool de siembra 5) Empresas de bienes y servicios
Estrategias de Territorialización	1) Expansión de la frontera al sur del Río Salado. 2) Control propietario de la tierra. 3) Control del ganado.	1) Propietarios de la tierra y control de la producción. 2) Arrendamiento y mano de obra. 3) Proveedores de bienes, servicios, comercialización de granos/lana (múltiples funciones), crédito.	1) Control de mercado de granos, regulación del acceso a la tierra, generación y difusión de innovaciones. 2) Acceso a la tierra. 3) Control del acceso a las innovaciones. 4) Jornaleros (cuadrillas) 5) Venta, reparación y fabricación de implementos para equipos de riego.	1) Alianza con el sistema de ciencia y técnica, gobierno municipal, agricultura de contrato, difusión de innovaciones. 2, 3 y 4) Control de la propiedad, capitalizados, alianzas con la industria. 5) Comercialización de agroinsumos, maquinarias, difusión de innovaciones.
Configuración Territorial	Territorio organizado en torno a las grandes Estancias Coloniales, puestos y pulperías dispersos.	Fundación de la ciudad cabecera y pueblos rurales. Separación entre el espacio urbano-rural	Pérdida de dinamismo de los pueblos rurales. Balcarce emerge como agrociudad.	Balcarce se consolida como agrociudad a nivel regional.

Fuente: elaboración personal.

En el primer periodo analizado, el territorio se organiza en torno a la producción ganadera para la exportación. La principal técnica que media las relaciones espacio temporales es el caballo, siendo medio de trabajo, de transporte y sociabilización. La vida económica, social y cultural gira en torno a las grandes Estancias ganaderas, los puesteros localizados al límite de estas, y las pulperías. Son estos actores que ejercen su dominio y apropiación del territorio mediante la propiedad, el trabajo y el comercio. Se trataba de *territorialidades dispersas* espacialmente, en la medida en que los terratenientes propietarios de las estancias controlan una determinada porción del espacio, al apropiarse de los recursos territoriales. La estrategia para controlar los recursos se basa en la instalación de puestos, contratación de peones.

Hacia fines del siglo XIX, la dinámica económica gira en torno a la producción de lanas, carnes, cereales y tímidamente comienza la producción de papa. Otros recursos del territorio comienzan a ser valorizados como las rocas de aplicación. La principal técnica que aparece es el Ferrocarril, como medio de transporte y origen de los pueblos rurales en torno a las estaciones de trenes. Esta técnica coexiste con el caballo que aún sigue siendo medio de trabajo y transporte. Aparecen nuevos actores como los pequeños y medianos productores arrendatarios, que coexisten con grandes estancieros. Estos últimos siguen detentando el poder sobre un vasto territorio, mediante la propiedad privada. Los antiguos almacenes de ramos generales controlan material y financieramente el comercio de insumos y granos. Los almacenes venden semillas, insumos, granos y ofrecen préstamos a los productores que no pueden pagar antes de cosecha. En consecuencia, durante este periodo se puede hacer mención a la emergencia de *territorialidades complementarias*, en la medida que la actividad agrícola de los arrendatarios de complementa con la actividad ganadera de los terratenientes; las localidades cabecera de partido, así como los pueblos rurales, concentran las actividades de comercio, transporte, acopio, etc. Que sirven de soporte a un extenso espacio agropecuario.

Hacia mediados del siglo XX, el motor a combustión reemplaza al caballo y al ferrocarril como medios de transporte y técnica de trabajo. La agricultura es la principal actividad económica, pero esta vez, adquiere una dinámica particular el cultivo de papa. Aparecen nuevas territorialidades que se suman a las preexistentes, como son los organismos públicos de Ciencia y Técnica, quienes controlan la información y la tecnología. Se fortalece el papel de los pequeños y medianos productores, quienes se territorializan a partir del dominio de la propiedad de la tierra. Asimismo, actores externos al territorio, como los señalados productores papeiros del sur de Santa Fe y norte de la Provincia de Buenos Aires, dominan nuevas técnicas en la producción de papa. Es importante el papel de los trabajadores rurales, principalmente los trabajadores *golondrinas* que llegan al territorio durante la cosecha de la papa. El territorio se va organizando en torno a la ciudad de San José de Balcarce, mientras los pueblos rurales van perdiendo la luminosidad de principios del siglo XX. Es posible observar en este periodo la territorialización de múltiples actores de distinto origen y con diferentes funciones, tales como pequeños y medianos propietarios, productores de papas del norte, peones rurales *golondrinas*, organismos de ciencia y técnica que se van concentrando en la ciudad cabecera, es por ello se puede aludir a *múltiples territorialidades concentradas*.

El período actual está marcado por la incorporación de un “paquete biotecnológico” cada vez más sofisticado y codificado, como principal sistema técnico. Si bien el paquete biotecnológico, tiene como antecesor los avances tecnológicos de la Revolución Verde introducidos en la etapa anterior, poco a poco desplazará cualquier vestigio de los sistemas convencionales preexistentes. Un actor clave es McCain que se territorializa mediante la industrialización de la papa y es responsable, junto a otros actores externos, de la difusión y adopción del paquete tecnológico. En este periodo las empresas de venta de insumos y maquinarias cobran importancia en la circulación de los flujos materiales (semillas,

agroquímicos, fertilizantes y granos; maquinarias) e inmateriales (información, mercados de futuros) entre los actores locales y externos.

En síntesis, al largo de la historia se puede observar una sucesión y coexistencia de diferentes técnicas que median las relaciones sociales y espaciales. También es posible registrar en cada momento, múltiples territorialidades, que van adquiriendo según los contextos socioespaciales diferentes connotaciones. Los procesos de territorialización, desterritorialización se pueden visibilizar en los diferentes planos, desde las técnicas (caballo, ferrocarril, motor a combustión, paquete tecnológico), desde las producciones (ganado vacuno, lanar, cereales, minería, papa, soja), los actores (terratenientes, puesteros, almacenes de ramos generales, pequeños y medianos productores, organismos de ciencia y técnica, empresas multinacionales, pool de siembra) hasta las categorías espaciales (asentamientos dispersos, espacio urbano-espacio rural, pueblos y ciudad, agrociudad). Se observa, así como objetos humanos y no humanos, espacios y lugares a través de las diferentes acciones/estrategias se territorializan desplazando, conviviendo o coexistiendo en el espacio-tiempo. En el siguiente capítulo se profundizará en la trama productiva agroindustrial de Balcarce y en las principales transformaciones socioterritoriales.

CAPÍTULO 5: ACTORES Y TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL Y DEL ESPACIO RURAL DEL PARTIDO DE BALCARCE

Tal como fue analizado en el Capítulo 4, el territorio de Balcarce inserto en la llanura interserrana en el sudeste bonaerense, desde sus orígenes ha basado su economía en la producción agropecuaria. En el último periodo analizado el entramado productivo agroindustrial se ha complejizado con la territorialización de múltiples actores de distinta naturaleza en cuanto al origen, las funciones, el tamaño. Al mismo tiempo, la difusión y adopción masiva del paquete biotecnológico ligado a nuevas formas de producción y organización de la actividad agropecuaria han acentuado las transformaciones territoriales que se vienen registrando desde la década de 1970 en el sector agropecuario.

Dada la importancia y la vertiginosidad de los cambios ocurridos a partir de 1990, en la trama productiva, los sistemas técnicos, y sus implicancias territoriales, es que el presente capítulo se desarrolla con mayor detalle su correlato a nivel local. Con este fin el capítulo se divide en tres partes. En la primera se reconstruye la trama de actores en torno a la producción agropecuaria (cereales, oleaginosas y hortalizas -papa-) y agroindustrial del partido de Balcarce. Para ello se recurre a fuentes secundarias (censos nacionales agropecuarios, censos nacionales de población, hogares y viviendas) e información primaria proporcionada por los informantes clave y los actores entrevistados para la presente tesis, así como la recuperada de trabajos previos del grupo de investigación del Área de Economía y Sociología Rural (EEA INTA Balcarce) (Benés et al. 2015; Bruno et al. 2018; Viteri, et al., 2020; Viteri y Bruno, 2021). En la segunda sección se analiza con mayor detenimiento los cambios y continuidades en la adopción del paquete tecnológico, en los usos del suelo y en la estructura agraria, en base al procesamiento de datos censales disponibles para los años 1988, 2002 y 2018. Por último, se presentan las principales conclusiones.

5.1 Trama Productiva Agroindustrial del Partido de Balcarce

La trama productiva agroindustrial de Balcarce constituye un espacio económico de creación de competencias e intercambio de bienes y servicios que incluye actores núcleos, así como proveedores y clientes. El enfoque de trama permite conocer cómo se estructura y organiza el entramado productivo tanto a partir de los vínculos horizontales, entre actores pertenecientes a un mismo sector/eslabón, y verticales, entre agentes económicos de una cadena de suministro, como entre los sujetos/empresas y las instituciones público-privadas en sentido diagonal (Lazzarini et al., 2001; Iglesias, 2015). El análisis propone prestar atención a los mecanismos de creación de valor, formas de coordinación de recursos, así como el desarrollo de competencias técnicas y los tipos particulares de interdependencia: agrupadas (relaciones escasas e indirectas), secuencias (relaciones directas verticales) y recíprocas (recurrentes, profundas y entrelazadas).

Para ello se presenta la morfología de la trama, reparando en los principales actores. Los productores agropecuarios son los actores más importantes de la trama del territorio, encargados de la producción de cereales, ganadería, oleaginosas y papa, y en segundo lugar las empresas agroalimentarias, elaboradoras de alimentos. En torno a estos actores se configura el entramado productivo, en el cual se encuentran los proveedores de servicios (trabajadores rurales permanentes, contratistas, servicios profesionales y técnicos, como asesoramiento, laboratorios de semillas). A su vez los productores compran agroinsumos (semillas, agroquímicos, fertilizantes, maquinaria y equipos) a agronomías y vendedores y fabricantes de maquinaria agrícola. La comercialización de la producción de granos puede ser vía acopiadores locales-extralocales o directamente grandes exportadores. El sector institucional integrado por instituciones de ciencia y técnica, organizaciones gremiales y de base tecnológica, cámaras y asociaciones, gobierno local, entre otras, sirven de asesoramiento, soporte, regulación de las acciones de los distintos actores productivos.

A continuación, se describen los principales actores de la trama productiva de Balcarce identificados a partir del discurso de los entrevistados durante el trabajo de campo. Para su análisis se tienen en cuenta la diversidad de tipos sociales, sus principales funciones/roles y las interacciones que mantienen con actores locales y extralocales observado en las relaciones sociales y los vínculos espaciales.

5.1.1. Actores a Cargo de Producción Agropecuaria

La producción primaria está en manos de una multiplicidad de actores. Es posible diferenciarlos en función de su tamaño, principales actividades productivas, lugar de residencia, así como el vínculo que los mismos mantienen con el espacio, según la distancia que separa entre el actor que controla y la base material, es decir el grado de localización y/o deslocalización del propietario (Sili, 2005). De esta manera se reconoce a los *pools de siembra*, *grandes empresas agropecuarias*, *grandes productores tradicionales*, *medianos* y *grandes productores localizados*, *pequeños productores locales* y *productor familiar de subsistencia*.

Para algunos autores (Muzlera, 2016) los *pools de siembra* no son sujetos sociales, sino una novedosa manera de organizar la producción en el agro, en la cual diferentes actores ponen en común recursos (capitales, trabajo, tierra) para llevar adelante la producción, por un determinado tiempo. Si bien, esta categoría encierra una gran diversidad de formas de asociación de diferentes escalas y formas jurídicas (Grosso et al., 2009; Muzlera, 2016), en la presente tesis se hace alusión a los denominados *pool de siembra* propiamente dicho, es decir a aquellos sujetos que se conforman a partir de inversores, generalmente extra agrarios (profesionales urbanos, bancarios, etc.), que se constituyen bajo la forma legal de Fondos de Inversión cuya estrategia se basa en la selección de campos diversos, la comercialización y compra de insumos de forma directa, el aumento de la escala de producción y el poder de negociación (Grosso et al. 2009; Barsky y Davila, 2018). Se trata de empresas multilatinas que operan más de 200.000 ha en Argentina y otros países de América Latina (Anlló et al., 2015). Gracias a

la flexibilidad de los capitales, los *pools* de siembra suelen retirarse de la actividad cuando el contexto socioeconómico no garantiza la rentabilidad esperada de las inversiones. Tal como sucedió en las campañas 2012/13 cuando se retiraron de la producción varios *pools* como el Tejar (Muzlera, 2016; Picciani, 2019).

Según el estudio realizado por Muzlera, (2016), en el partido de Balcarce para la campaña agrícola 2014-2015, la expansión de los *pools* de siembra es un fenómeno menos extendido en comparación a otros partidos de la provincia con tradición más ganadera (por ejemplo, Partido 25 de Mayo). Entre las razones, el autor menciona la tradición chacarera del partido, la mayor capacidad de adaptación de los productores e incluso la organización de *pools* locales o las denominadas “vaquitas” o “siembras asociadas” de carácter informal. Las relaciones de vecindad o de parentesco explican las decisiones de productores de alquilar la propiedad a otros productores locales (Muzlera, 2016:25). Estos resultados coinciden con los estudios de Urcola et al. (2015) y Albadalejo y Cittadini (2017) para Balcarce. Según estas investigaciones, en 2010 los *pools* de siembra solo alquilaban el 27% de las tierras que se ofrecían en arriendo en el partido. En tanto, el 73% restante de las tierras en arredramiento son tomadas por actores locales, los llamados “productores silenciosos” o “empresas familiares territorializadas” (Albadalejo y Cittadini, 2017).

No obstante, más allá de la menor difusión de estas formas jurídicas en relación otros territorios de la región pampeana, los dueños y/o encargados de las agronomías entrevistados para la presente tesis, mencionan la presencia de *pools* como MSU, ADBLIK, Espartina, y, en menor medida Cazenave y Los Grobos. Al mismo tiempo que perciben negativamente su presencia. Así lo manifiesta el dueño de una de las firmas entrevistadas: “*Porque los pools de siembra vienen, traen sus productos de otro lado, contratan acá al contratista, pero después los insumos y demás vienen de afuera. Y sí, hay pools de siembra, acá: Necochea, Balcarce, Mar del Plata, Tandil, hay unos cuanto*” ... (Entr. N°46, Dueño Agro, 22/06/2018).

Por lo tanto, los *pools* de siembra pertenecen a capitales extralocales, actores totalmente deslocalizados, orientados a la agricultura de alta rentabilidad, que pueden o no demandar servicios de contratistas locales. Estos sujetos ejercen su poder sobre los contratistas fijando el precio de los servicios, muy por debajo del mercado y en condiciones prolongadas de pago (Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017), marcando una relación asimétrica entre el vendedor y el comprador de servicios de labores (Muzlera, 2016). Mantienen una escasa articulación con el resto de los actores del entramado productivo local, en la medida que se proveen de insumos directamente de las casas matrices, en tanto las agronomías locales sirven como meros depósitos de los productos que utilizan.

Entre los actores deslocalizados se encuentran las *grandes empresas agropecuarias*, como La Estancia el Volcán, Cinco Cerros, Pérez Companc, La Morocha que operan más de 5.000 ha y en algunos casos más de 10.000 ha en el partido de Balcarce y cuyas administraciones se encuentran en ciudades capitales. Diversifican la actividad entre ganadería, agricultura e incursionan en otros rubros como la

instalación de viñedos. Están administradas por gerentes que tienen a cargo la gestión del establecimiento. Otra de las estrategias es alquilar parte de la superficie, equipada con sistemas de riego (pivot) a Empresas Transnacionales (ET) para la producción de semillas, como Dow Agrosience, Sursem, o de papa a empresas agroalimentarias, como McCain. Durante los últimos años, el alquiler prolongado a grandes corporaciones, sin la rotación de cultivos y bajo un uso intensivo de agua para riego, trae aparejado consecuencias ambientales irreversibles como la generación de cárcavas en terrazas, la salinización y la compactación del suelo (Entr. N°4, Ref. P, 18/01/2017; Entr. N°50, Ref. Prod, 01/08/2018).

Las *grandes empresas agropecuarias* interactúan a nivel local en la contratación de servicios de maquinarias agrícola para su propia producción o perforadores de pozos de agua, para los equipos de riego. Mientras que los agroinsumos (semillas, agroquímicos y fertilizantes) son obtenidos principalmente a partir de la compra directa a las Empresas Transnacionales, haciendo uso de la logística (depósitos) de los comercios locales de venta de agroinsumos, como lo planteado para los *pools* de siembra. Tanto el gerente como los trabajadores permanentes habitan en las mismas estancias. Se estima que aproximadamente viven unas 30 familias en las empresas de mayor tamaño como Pérez Companc y Estancia El Volcán. Otra forma de vincularse localmente es a través de la interacción con la Facultad de Ciencias Agrarias y el INTA para el desarrollo de jornadas demostrativas, visitas a campo. En ocasiones suelen abrir sus tranqueras a la comunidad en general para una recorrida turística por los bellos paisajes serranos que encierran dentro de sus límites (Entr. N°50, Ref. Prod, 01/08/2018).

En consecuencia, las *grandes empresas agropecuarias* si bien se trata de actores deslocalizados, presentan un mayor grado de articulación con el entramado productivo local que los *pools* de siembra analizados previamente, al operar con contratistas locales y de la zona, generar empleo a trabajadores rurales de forma permanente e interactuar con instituciones locales y agroindustria presentes en la región.

Los *grandes productores tradicionales*, deslocalizados, que operan menor cantidad de hectáreas que los anteriores (entre 1.000 y 5.000 ha), al igual que el grupo anterior mantienen las administraciones en ciudades de mayor importancia regional como Mar del Plata o Buenos Aires. Los dueños de estas explotaciones delegan las labores en el campo a un administrador, con quienes mantienen contacto fluido. Asimismo, suelen frecuentar los campos mensualmente. Trabajan bajo una lógica empresarial, implementan una racionalidad de costo-beneficio y contratan servicios de terceros locales (Benés et al., 2015).

Medianos y grandes productores localizados. Grupo constituido por los tradicionales chacareros radicados en Balcarce que lograron capitalizarse, sortear la crisis de los años '90, y expandirse durante la primera década del 2000. Estos productores, operan entre 500 y 1.000 ha o más, generalmente bajo el sistema en propiedad y, a la vez, pueden llegar a expandirse a través del arrendamiento. Tienen la capacidad de contratar servicios, y aquellos productores sobrecapitalizados se convierten en productores contratistas. Diversifican sus actividades, entre la producción de cereales, oleaginosas,

cultivo de papa y cría y engorde de ganado vacuno, con destino al mercado interno y exportación. Se trata de empresas de carácter familiar, en donde la mano de obra familiar cobra un rol clave en la organización de la producción de la firma. Sus miembros habitan en la ciudad de Balcarce desde donde gestionan la administración de la explotación y suelen trasladarse diariamente a la misma, para realizar las labores. Estos productores mantienen una estrecha relación con los actores locales del territorio mediante la compra de agroinsumos y la venta de productos, la demanda de trabajo directo e indirecto. Asimismo, suelen participar de los grupos de Cambio Rural. Bajo determinados contextos políticos económicos, incorporan nuevas estrategias de agregado de valor a la producción de cereales, como la producción de cerdos, o el acondicionamiento de papa (lavado y cepillado) para su comercialización (Benés et al., 2015; Entr. N°54, Ref. Prod, 15/08/2018).

Los *pequeños productores familiares* son propietarios generalmente de menos de 500 ha que residen en la ciudad de Balcarce. Dada la pequeña escala de producción, suelen asociarse con otros productores, contratistas o agronomías conformando lo que en la jerga productiva se denomina “vaquita” (Grosso et al., 2009) para llevar a cabo la producción de cultivos extensivos. Bajo determinadas circunstancias se convierten en rentistas transitorios (Bustamante y Maldonado, 2008). Dentro de este grupo, cabe diferenciar a los *productores familiares* que operan menos de 5 ha, generalmente en tierras arrendadas, en la zona periurbana de Balcarce y localidades rurales, en algunos casos con características de *subsistencia*. Se orientan a la cría de lechones o corderos, producción de leche, aromáticas, hortalizas agroecológicas, plántines y otros productos alimenticios con agregado de valor como quesos, huevos, miel, conservas, dulces, bajo sistemas de producción extensivos con escaso desarrollo tecnológico e infraestructura precaria. La producción es destinada principalmente para el autoconsumo y la venta directa a consumidores locales y de la zona (principalmente el partido de General Pueyrredon) a través de la comercialización en campo, reparto a domicilio o por medio de ferias de la agricultura familiar y redes sociales (Benés et al., 2015; Viteri et al., 2020; Zulaica et al., 2021).

En el caso de los productores de lechones o corderos, la producción es complementaria a su actividad principal no agropecuaria (por ejemplo, la construcción), son los llamados pluriactivos. Estos actores se proveen de alimentos para los animales de los acopios locales y de productos veterinarios adquiridos localmente. Se destaca la forma de pago de cereales vía trueque, mediante la entrega regularmente de lechones a los acopiadores. A su vez, interactúan con el INTA para consultas sanitarias puntuales y con los programas de desarrollo rural orientados a los pequeños productores (Benés et al., 2015). En el caso de los productores agroecológicos se encuentran fuertemente territorializados. En los últimos años, sobre todo a partir de la pandemia Covid-19, han logrado posicionarse a nivel local articulando con el INTA, la FCA-UNMdP, así como con otras instituciones y actores privados del ámbito municipal, provincial y nacional, formando parte de redes agroalimentarias alternativas y participando en la construcción de Sistemas Participativos de Garantías (SPG) (Viteri et al., 2020; Zulaica et al., 2021).

5.1.2. Proveedores de Mano de Obra, Servicios de Maquinaria Agrícola y Profesionales, Científicos y Técnicos.

Existe un amplio debate acerca de cómo el modelo de agronegocios afecta los niveles de ocupación en el sector agropecuario. Las estadísticas oficiales dan cuenta que la incorporación de tecnología, como siembra directa o riego por pivot, disminuye la demanda de trabajo permanente. En contraposición, los mayores requerimientos de aplicaciones de fertilizantes y agroquímicos y el doble cultivo, entre otros aspectos, incrementan la demanda de servicios temporales, es por ello que es importante tener en cuenta el fenómeno de redistribución de la mano de obra (Delfini et al., 2007; Barsky y Dávila, 2008; Anlló et al., 2015). Entre los actores que proveen servicios tanto a la producción agropecuaria como a la agroindustria se reconocen a los *trabajadores rurales*, los *contratistas* y *servicios profesionales, científicos y técnicos*.

Los *trabajadores rurales* son aquellas personas que a cambio de un salario en dinero -en ocasiones, complementado en especie- venden su fuerza laboral a un productor rural, contratista de maquinaria agrícola, acopiador de granos, cereales y/o ganado. Se lo puede contratar de forma permanente o por determinados períodos de tiempo. Según los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002, unas 1.407 personas trabajaban de forma permanente en 546 explotaciones agropecuarias (Ver Anexo: Cuadros Estadísticos). Del total de trabajadores permanentes, el 33,5% son productores o socios que trabajan en sus establecimientos, el 4,8% son trabajadores familiares del productor y un 61,7% empleados remunerados. Transcurridos dieciséis años del CNA 2002, no solo se asiste a una la disminución del número global de explotaciones agropecuarias (- 23%), sino que también se reduce la demanda de trabajadores permanentes a 1.036 en 2018. A la vez que disminuye la participación relativa de los productores o socios de la explotación (18%), y de los trabajadores familiares (1,8%), en tanto se incrementa el valor relativo de los trabajadores no familiares (80,2%).

En general las empresas agropecuarias de mayores dimensiones son las que demandan mayor número de trabajo asalariado permanente, a la vez que son las que requieren una mayor cantidad de trabajo transitorio y de contratistas. Si bien no se cuenta con información sobre la cantidad de empleados por tipo jurídico de productores o tamaño de los establecimientos, se puede estimar dicha relación, teniendo en cuenta el número de empleados permanentes y el tipo jurídico de productor en términos de valores agregados. Para el 2018, de los 1.036 empleados permanentes, el 34% corresponden a 229 unidades productivas administradas por Personas Físicas y/o Sociedades de Hecho. El resto de los asalariados permanentes (66%) se emplean en 193 explotaciones bajo otros formatos de personería jurídica que incluye a las Sociedades Anónimas (SA), Sociedad Accidental; de Responsabilidad Limitada (SRL); y en Comandita por Acciones, entre otros. Esto estaría indicando que las empresas agropecuarias reconocidas como SA, SRL, entre otros, emplean en promedio 3,5 personas por explotación. En cambio, para las unidades productivas bajo el formato de Personas Físico-Jurídica la media es de 1,5 asalariados por EAP.

Los trabajadores permanentes (familiares y no familiares) se desempeñan mayoritariamente como peones generales (42,4% sobre el total de trabajadores permanentes familiares y no familiares en 2018), operadores de maquinarias y equipos (22%), seguidos por encargados o jefes de producción (12,9%) y con menos de un 10% entre medieros, profesionales y técnicos y otras ocupaciones. Entre el 2002 y 2018 se observa un incremento relativo de la participación de los operadores de maquinarias y profesionales, en detrimento del resto de las categorías, lo que da indicios de la mayor profesionalización de la actividad, así como de la incorporación de tecnología más sofisticada y de mayor capacidad de trabajo (CNA 2018) (Ver Anexo. Cuadros Estadísticos).

Los *contratistas de servicio de maquinaria agrícola* constituyen uno de los sectores más dinámicos en Balcarce y su área de influencia a raíz de la expansión de la siembra directa y el incremento del uso de fertilizantes y agroquímicos. Estos sujetos se caracterizan por poseer capital en maquinaria agrícola y equipos de riego, con los cuales ofrecen sus servicios en las tareas de siembra, fumigaciones contra malezas y/o insectos, cosecha, preparación de forrajes y cuidado de los cultivos. Por lo tanto, se convierten un actor clave para la difusión de tecnología, expansión de la frontera agrícola, permanencia/desaparición de productores y de los *pools* de siembra (Anlló et al., 2015; Stadler 2021).

Los contratistas se pueden distinguir en tres tipos: a) contratistas de maquinarias o de servicios, son los que brindan servicios a terceros en siembra, protección de cultivos y cosecha, a cambio de dinero o productos como forma de pago; b) contratistas tanteros; toman campos a terceros a través de contrato por una cosecha o más y se lo pagan en parte de mercancías o pagos fijos; c) productores contratistas, que son aquellos productores que cuentan con maquinaria que sobrepasa su capacidad de trabajo, y por lo tanto, ofrecen servicios a otros productores (Barsky y Dávila, 2008; Lodola y Fosatti, 2004; Picciani, 2019; Stabler, 2021).

No se puede hacer referencia a los contratistas como nuevos actores, ya que la contratación de ciertas labores como la cosecha data de fines desde el siglo XIX. En los años 1950, cuando las leyes de arrendamiento no contemplaban los contratos por menos de dos años y los pequeños productores se vieron favorecidos por las facilidades crediticias para la compra de maquinaria, varios productores se reconvirtieron en contratistas tanteros y de maquinaria o servicios. Con el paso de los años y sobre todo a inicios del nuevo milenio, estos actores se fueron especializando en cosecha, siembra o en la aplicación de agroquímicos y fertilizantes (Barsky y Dávila, 2008; Stabler, 2021).

En Balcarce existe un gran desarrollo de los contratistas de servicios especializados en la aplicación de agroquímicos y fertilizantes. Según el Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires para el año 2019 existían 15 aplicadores registrados. Sin embargo, según las entrevistas y otras fuentes de información (Cabral, 2017) se estima que el número total de aplicadores asciende a más de 32 agentes económicos. La mayoría de estos contratistas son ingenieros agrónomos egresados de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata, que se han iniciado en la actividad en los años 2000 a partir de la adquisición de maquinaria usada. En general, suelen diversificar sus

ingresos con el desarrollo de otras actividades como la prestación de servicios de logística (traslado de agroquímicos de la Agronomía al campo), producción de semillas o de granos, u otros servicios como Perito Judicial (Entr. N°5, Ref. C, 18/01/2017; Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017).

Si bien los contratistas trabajan todo el año, la actividad se concentra en los meses de septiembre a enero, período crecimiento y desarrollo de los cultivos, cuando requieren mayor cantidad de curaciones, principalmente la producción de papa. Es usual que contraten a uno o dos empleados, el maquinista y el auxiliar, los cuales no requieren de altas calificaciones, sino principalmente de experiencia. La mano de obra empleada por el contratista generalmente es personal no calificado sin una matrícula. La normativa establece que la pulverizadora debe estar habilitada y el dueño inscripto en la Dirección de Fiscalización Vegetal, del Ministerio de Desarrollo Agrario de la Provincia de Buenos Aires¹⁴. No obstante, según los datos oficiales y las fuentes de información primaria pareciera ser que no todos contratistas que se encuentran ofreciendo servicio lo cumplen (Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017).

Los contratistas ofrecen sus servicios a un espectro muy amplio de productores que van desde pequeños (30 ha) hasta los *pools* de siembra que operan en la zona. Estos últimos tienden a imponer “condiciones” que no todos los contratistas están dispuestos a aceptar, tal como lo plantea el siguiente contratista:

“Tuve la experiencia de entrar a trabajar durante un año en un pool de siembra, que era para el único que trabajaba y realmente no me gustó, porque te manejan los tiempos, te manejan los precios y los días de trabajo, entonces no me gustó”. (Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017)

El testimonio evidencia que más allá del poder manifiesto por los *pools* de siembra en la relación con los contratistas, estos últimos tienen la capacidad de tomar sus propias decisiones, en base a sus conocimientos y evaluaciones sobre las ventajas y desventajas de trabajar para sus clientes y por lo tanto, decidir a quienes ofrecer sus servicios. En este sentido, los contratistas reconocen que operar con los *pools* de siembra o para grandes empresas agropecuarias genera algunos beneficios como evitar el deterioro de la maquinaria por el traslado. Otra forma de prevenir, el deterioro del capital por el carreteo en ruta es trabajar en un área reducida. El radio de cobertura de estos actores no se extiende más allá de los límites del partido de Balcarce y los partidos contiguos, no solo por el deterioro de la maquinaria, sino también, por el costo del transporte y la pérdida de tiempo, lo que implica menos hectáreas trabajadas.

Los vínculos entre contratistas y otros actores del territorio, están dados por la compra-venta de maquinaria con empresas locales y de la zona, destacando la importancia del servicio posventa, siendo uno de los factores determinantes al momento de elegir la marca y el local de venta. Asimismo, los prestadores de servicios rurales articulan con la Asociación de Ingenieros Agrónomos de Balcarce e

¹⁴ Según el Decreto Reglamentario 499/91 de la Ley de Agroquímicos 10.699, establece que los operarios de aplicación y el personal auxiliar deberán estar habilitados por la Dirección de Fiscalización Vegetal, mediante el cumplimiento de solicitud, acreditar los cursos de capacitación y certificado de salud.

integran la Asociación de Aplicadores del Sudeste. Mantienen un contacto a través del asesoramiento, consulta y jornadas demostrativas con docentes-investigadores de la FCA/UNMDP.

Los entrevistados aseguran que la oferta de contratistas de pulverización fue creciendo, hasta el punto de superar la demanda, provocando una merma en las tarifas. El servicio se cobra diferido a los 30-60 días de haber efectuados las labores. El precio incluye el costo del combustible, de los repuestos, de las zonas y el tipo de terreno. Por ende, el contratista termina financiando la campaña, dado el tiempo transcurrido entre la tarea realizada y el cobro de la misma (Stadler, 2021). La tendencia a futuro es incorporar cada vez más tecnología de agricultura de precisión, como dosificador variable, banderillero o piloto automático, que permiten ahorrar tiempo y recursos, convirtiéndose en más sostenibles con el medio ambiente. Son tecnologías que por su costo no son accesible a todos los contratistas, pero que profesionalizan la actividad.

Entre los trabajos temporarios que surgen de las entrevistas cabe mencionar la cosecha manual de papa y manejo de equipo de riegos. Si bien los productores papeiros se han ido capitalizando, incorporando maquinaria para las distintas labores, la cosecha manual sigue dominando entre los productores cuya producción se destina al mercado fresco, siendo la época de mayor trabajo entre enero y agosto (Entr. N°4, Ref. P, 18/01/2017). Otra de las labores vinculadas a la producción de papa, demandante de mano de obra, son los sistemas de riego de aspersión por cañería móvil manual o mecánico (*side roll*), no así los sistemas por pivot central (Mujica y Viteri, 2019).

En la producción de granos (cereales y oleaginosas) entre los trabajos de carácter temporario, se destaca el llamado “*control de cosecha*” que se realiza durante la recolección de granos, para estimar la cantidad de grano que se pierde durante esta etapa. Este tipo de tareas generalmente son solicitadas por los *pools* de siembra que operan grandes superficies en el territorio de Balcarce y alrededores. Generalmente contratan jóvenes estudiantes de agronomía, para quienes esta práctica constituye una primera aproximación al mundo laboral, implica adquirir experiencia, así como sus primeros ingresos. Mientras para las empresas significa contratar personal calificado de baja remuneración. Con el mismo formato, las empresas transnacionales líderes en agroinsumos, que arriendan campos para la producción de semillas, contratan mano de obra temporaria durante el período de floración del maíz. Generalmente estas tareas son desempeñadas por empleados procedentes de las provincias del norte de nuestro país (principalmente de Santiago del Estero) (Entr. N°3, Ref. Inv., 17/01/2017; Entr. N°50, Ref. Prod, 01/08/2018).

Sin embargo, tanto los sistemas de riego como el control de cosecha o el despanojado tienden cada ser cada vez más tecnificados y disminuir la mano de obra. Así lo expresa el siguiente testimonio:

“...en realidad la tecnología lo que ha hecho en el campo es expulsar mano de obra. Lo que antes se necesitaban 10 horas hombre por hectárea, hoy se necesitan 2 horas hombre por hectárea. Antes se necesitaban 5 puestos de trabajo, ahora uno. Ahora... el trabajo con la papa, andar corriendo los equipos, es un trabajo insalubre, entonces decís bueno... tiene un lado B, porque tiene menor demanda, pero por otro lado, no tiene que andar la gente corriendo los caños en medio del barro a las 5 de la

mañana... ahora anda uno solo, el tipo que lo cuida. Se necesita un tipo que esté formado, que sepa algo de mecánica, que se forme. Eso también implica formar a alguien y sostenerlo en el tiempo...” (Entr. N°19, Ref. Pr, 14/06/2017).

Asimismo, se evidencian cambios en las formas de organización del trabajo, que tienden a mejorar la calidad del empleo a la vez que disminuyen la mano de obra requerida, como lo manifiesta el administrador de una de las grandes empresas agropecuarias:

“Ustedes piensen que nosotros tenemos 1.500 ha alquiladas a semilleros y si vos venís acá no vas a ver nunca gente, más que dos o tres personas... ¿Qué hacen? todo con maquinaria, incluso el despanojado, que era la época en la que venían los famosos santiagueños y antes armaban sus carpas en el campo y todo. Hoy en día eso no está más. Vienen con máquinas con sensores donde van despanojado todas las líneas, y traen dos veces al año gente que las hacen dormir en unos hoteles acá en la Laguna [La Brava], vienen con una combi, las 8 de la mañana, le dan de comer su vianda y a las dos de la tarde afuera”. (Entr. N°50, Ref. Prod, 01/08/2018).

Los testimonios dan cuenta cómo la incorporación de nuevas tecnologías cambia las relaciones entre los actores, a la vez que es posible reconocer la copresencia de diferentes sistemas de producción. Esto se evidencia principalmente en el cultivo de papa, en el cual coexisten diferentes técnicas de producción principalmente en la etapa de cosecha y en los sistemas de riego. Por ejemplo, la cosecha manual principalmente utilizada por los productores que destinan la producción al mercado fresco que demanda una mayor demanda de mano de obra transitoria, frente a los productores más tecnificados, que producen para la industria, y utilizan máquinas cosechadoras. Una situación similar sucede con los sistemas de riego. Son los subsistemas técnicos de distintas épocas que se encuentran presentes en el territorio y se yuxtaponen a la vez que lo transforman (Santos, 2000).

La incorporación de tecnología como la siembra directa, así como las mayores exigencias en los mercados agroalimentarios demandan una serie de *Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos* que sirven de soporte a la actividad y buscan mejorar la calidad y la eficiencia de los procesos productivos. Entre estos servicios se encuentran los laboratorios especializados en semillas, análisis de suelos, servicios de muestreo y monitoreo de cultivo, desarrollo de ensayos y servicios de riego. En su conjunto constituyen un sector atomizado y altamente heterogéneo, generalmente desempeñado por ingenieros agrónomos recibidos de la FCA-UNMDP, quienes encuentran un nicho dentro de la gran variedad de servicios especializados. Se pueden mencionar:

Servicio de muestreo y monitoreo de cultivo: son empresas locales que surgen por la iniciativa de ingenieros agrónomos, que se encargan del monitoreo y control de bicho bolita y de la babosa (GEOS Monitoreo; Zoom Monitoreo). Se trata de microempresas que contratan personal temporario durante los meses de septiembre y octubre. Generalmente emplean a jóvenes estudiantes avanzados en la carrera de ingeniería agronómica, varios de los cuales, una vez recibidos y después de haber adquirido experiencia, se inician en el rubro como autónomos, dado que la actividad no requiere de grandes inversiones en bienes de capital inicial. Estas empresas suelen asociarse a Laboratorios de suelos, instalados en la ciudad de Balcarce o Mar del Plata.

Laboratorios de Suelos: llevan a cabo el análisis del suelo (macronutrientes y micronutrientes) a fin de realizar un diagnóstico de las necesidades nutricionales del suelo y los problemas de fertilidad (Fertilab, Serivet). El diagnóstico suele ser acompañado por la interpretación de los resultados y las recomendaciones de las dosis necesarias, formas y momentos de aplicación. Si bien esta técnica se utiliza hace varios años, aún existe un gran porcentaje de productores que se resisten a incorporarla dentro de sus prácticas. La mayor demanda de análisis de suelo deriva del modelo de producción, basado en la utilización de la técnica de Siembra Directa, lo que genera una disminución de los nutrientes del suelo y, por lo tanto, la necesidad de incorporar fertilizantes.

Laboratorios de Semillas: evalúan la calidad de las semillas mediante diferentes análisis de laboratorio (poder germinativo, pureza físico-botánica, viabilidad tetrazolio, entre otros). Este servicio es utilizado por productores que guardan parte de la producción de semillas de soja o trigo para la próxima campaña. Al igual que los Laboratorios de Suelos, emplean personal técnico altamente capacitado para tomar las muestras, como para el análisis de los resultados y las sugerencias de tratamientos con curasemillas.

Otras empresas prestan el *servicio de “ensayo”* a empresas transnacionales para la prueba y adaptación de nuevas variedades originadas en como locales (Agrar del Sur) y otras extranjeras (Florimond de Prez). Son empresas intensivas en mano de obra por períodos cortos de tiempo. Las tareas que mayor demanda de trabajo genera son el despanojado que debe realizarse a mano. Al igual que la cosecha de la papa, se registran cambios en el origen de la mano de obra, tal como se expresa en el siguiente testimonio:

“Ahora hay muchas empresas semilleras que están suplantando la mano de obra que viene de afuera, de Santiago del Estero, por mano de obra local. Ya empezamos el año pasado con una empresa local. Este año lo vamos a hacer con dos empresas. El año pasado les fue muy bien y este año lo vamos a hacer con una nueva. La idea es que sean todas mujeres” (Entr. N°31, Ref. FP, 17/10/2017)

El desarrollo del sistema de riego para papa y complementario para otros cultivos como el maíz, ha dado origen a todo un sector de servicios en torno a la extracción de agua y utilización para regar los cultivos. Entre estos servicios se encuentran los *perforadores de pozos para riego*. Si bien es una actividad que ya existía con los antiguos molinos, en los últimos años, se han incrementado su actividad en la localidad. Por lo que se pueden distinguir entre los molineros más tradicionales (profundidad de perforación máxima de 15 metros) y aquellos que perforan con grandes equipos (perforación máxima de 300 metros).

En síntesis, frente a la pérdida de empleo permanente en las explotaciones agropecuarias se observa un sector que ofrece servicios de forma temporaria y cada vez más profesionalizado y especializado. Estos articulan no solo con productores medianos, sino también con grandes empresas agropecuarias y empresas transnacionales fabricantes de semillas.

5.1.3. Oferentes de Tierra, Bienes de Capital e Insumos Agropecuarios

Bajo el nuevo paradigma técnico productivo la rentabilidad y competitividad depende entre otros aspectos de aumentar la escala de producción, así como de la incorporación de conocimientos y tecnologías. Por un lado, el incremento de la demanda de tierras y por otro, las dificultades de los pequeños productores de sostenerse en la actividad generan una mayor disponibilidad en el mercado de tierras. Asimismo, la mayor complejidad y diversidad de conocimiento en tecnología y procesos predispone el surgimiento de diversas empresas de servicios (Anllo et al., 2015). Es por ello, que interesa observar el rol de los rentistas y de los proveedores de insumos en la trama socio-productiva.

Los *rentistas* se corresponden con los productores “tradicionales” que han abandonado la actividad agropecuaria, pero conservan la propiedad de la tierra, la cual es cedida a terceros en carácter de arrendamiento o contrato accidental. Esta categoría de actor es difícil de caracterizar dado que los censos agropecuarios no registran a los rentistas como tales. Sin embargo, se puede realizar una aproximación de la dimensión que adquiere este fenómeno a partir de la superficie en arrendamiento y bajo el régimen jurídico de contrato accidental. Según el Censo Nacional Agropecuario 1988 (CNA 1988) el 22,3% de la superficie de las Explotaciones Agropecuarias se encuentra gestionada por terceros. Esta superficie se incrementa al 30% del total de la superficie de las explotaciones agropecuarias en el 2002.

La suerte que han seguido los productores propietarios de tierra es diversa según la edad del productor, el recambio generacional, la dotación de capital de trabajo y la escala de extensión (Muzlera, 2016). Para los pequeños propietarios cuya escala de extensión es menor a la unidad económica productiva, es más rentable alquilar el campo, que producirlo. Tal como lo expresa el siguiente testimonio:

..”Yo tengo un campo en Los Pinos, y voy miro y ya está... lo arrendé y ¿por qué? La escala no me da, yo no puedo comerciar, tengo que cosechar y vender, yo voy con las manos atadas al acopio. ¿Qué alquiler me vas a pagar? No tengo posibilidad de negociar nada. Entonces lo tengo porque lo tengo, no lo voy a vender, porque soy ingeniero agrónomo y no lo voy a vender. Si vos me decís si produce, intente un montón de veces, y siempre igual, producís un montón, record de rendimiento, voy a vender y... Lo mantenes por una cuestión de tradición” ... (Entr. N°3, Ref. Inv., 17/01/2017)

En otros casos, según el tamaño de la explotación, los dueños del campo viven de la renta. También existen aquellas situaciones de propietarios de tierras de pequeñas dimensiones, que han optado por comprar maquinaria y prestar servicios de contratista a los arrendatarios de sus propios predios. En general los rentistas, desconocen el tipo de manejo que se lleva a cabo en los lotes de su propiedad. En los contratos de arrendamiento o contrato accidental se pauta el destino (cultivo, ganado), el precio, plazo pago, plazo de restitución del lote, sin especificar las prácticas de manejo.

.. “Al arrendatario no le interesa [para nada], no tienen idea, no saben lo que se le está degradando. Lo que pasa es que el tipo vive el día a día, el año que viene me voy a Europa, me voy a EEUU, cambio camioneta” (Entr. N°30, Ref. FP, 13/10/2017)

“Generalmente al dueño del campo tampoco le importa. La papa se paga en dólares entonces la gente quiere plata... Es así, es así. A la mayoría no le importa cuidar el campo sino... Hay mucha gente que vive de la renta no más” (Entr. N°51, Ref. Prod, 01/08/2018).

La falta de interés por parte del propietario por el recurso tierra, conlleva a una degradación de este sin precedentes que pueden generar daños irreversibles en el corto plazo. Tal como sucede con los campos que se alquilan por varios años consecutivos para la producción de papa, sin respetar las rotaciones recomendadas. Varios de los entrevistados han hecho alusión a los problemas ambientales que estas prácticas traen aparejadas como es la salinización, compactación del suelo, anegamiento y erosión del suelo. Lo que requiere de una enmienda de yeso para reparar el daño provocado (Entr. N°4, Ref. P, 18/01/2017; Entr. N°8, Ref. P, 02/02/2017).

Los *proveedores de insumos*, comprende el conjunto de empresas oferentes de semillas, inoculantes, coadyuvantes, herbicidas, insecticidas, fertilizantes y maquinaria agrícola. Estas empresas comerciales aprovisionan a distintos productores agropecuarios, así como contratistas y empresas agroindustriales. La oferta de insumos es complementada con los servicios de asesoramiento y seguimiento del cultivo (selección de las semillas adaptadas al tipo de suelo/ambiente, plan de aplicaciones, dosis de fertilizantes, detección de malezas e insectos), puesta en funcionamiento de los equipos y financiamiento, a través de adelanto de insumos a cobrar al final de la cosecha, entre otras actividades específicas (Anlló et al., 2015).

Se trata de empresas comerciales privadas, como agronomías, grandes empresas agropecuarias (Los Grobos o Ceres Tolvas) y locales de venta de maquinaria agrícola, que cuentan con infraestructura propia, galpones de acopio de insumos y salones de exposición. Están a cargo de ingenieros agrónomos nacidos y/o criados en Balcarce quienes figuran como dueños o responsables legales. En general son representantes de marcas líderes a nivel mundial y nacional en semillas, fertilizantes, agroquímicos y maquinaria agrícola, con cuyas empresas establecen acuerdos de aprovisionamiento bajo reglas de exclusividad. En los últimos 30 años, este sector registra un gran dinamismo a partir del cierre de viejos locales, adquisiciones, escisiones de socios y la llegada de nuevos actores al mercado, principalmente en la década de 2000, con la difusión del paquete biotecnológico.

Tanto los comercios de insumos para el agro, como los acopios que se mencionarán a continuación, son objeto de estudio de la presente investigación. Por lo tanto, se abordarán con mayor profundidad en los próximos capítulos.

5.1.4. Comercialización de Granos

La comercialización de granos generalmente está a cargo de los acopiadores y corredores. Según la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales, los Acopios son definidos como empresas que se dedican principalmente a proveer gran capacidad de almacenamiento y acondicionamiento de granos, asegurar la logística para la movilización de la producción granaria y ponen a disposición de sus clientes diferentes herramientas para la comercialización de granos (Gutheim

2013:162). Con el transcurso del tiempo fueron incorporando la venta de agroinsumos y el asesoramiento. Según la base de datos *Servicios Agro Balcarce* existen un total de 11 Acopios que representan el 12,2% del total de empresas. A partir de la década del 2000 se observa la consolidación de los actores locales ya presentes y la llegada de nuevos actores extralocales. Si bien es un sector que ha crecido, su ritmo de crecimiento es menor a las agronomías.

5.1.5. Agroindustrias

Según la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires (2003) la Industria Manufacturera representa el 9,7% del Producto Bruto Geográfico (PBG) del partido de Balcarce. Dentro del sector industrial se destaca la industria de alimentos. Datos más desagregados proporciona el Relevamiento Agroindustrial 2004 del área de Economía y Sociología Rural, INTA Balcarce. En el 2004 se identificaron en el Partido de Balcarce 10 establecimientos entre frigoríficos, fábricas de embutidos, lácteos, panificados, pastas, molinos y la agroindustria multinacional de papa prefrita supercongelada, los cuales en su totalidad emplean 541 empleados. Se destacan dentro de esta rama, tanto por el volumen producido, como por el personal empleado y la facturación anual, las empresas McCain, Molinos Balcarce y frigorífico Pacamurú (Acuña y Petrantonio, 2004). En lo que respecta al desarrollo de la industria alimenticia, como se pudo observar en el Capítulo 4, el territorio Balcarce siempre estuvo a la sombra del desarrollo industrial de los partidos de General Pueyrredon y Tandil.

Sin embargo, durante los últimos 15 años se observa cierto dinamismo en torno al agregado de valor en la producción de papa. Según la información proporcionada por la Municipalidad de Balcarce, en el 2017 existían un total de 15 establecimientos elaboradores de alimentos. La multinacional McCain sigue siendo la principal industria alimentaria del Partido, a la cual se han sumado dos Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) procesadoras de papa (Finca Balcarce y Gauchitas) en la última década (después del 2010) favorecidas por las externalidades positivas que genera la presencia de la multinacional canadiense.

Las PyMES radicadas luego de 2010 se orientan a la elaboración de especialidades como snack y papa semicocida supercongelada. Son empresas de carácter familiar y artesanal, de capitales locales y nacionales, con una larga y reconocida trayectoria en la producción de papa o elaboración de alimentos. Estas firmas se han beneficiado de las sinergias generadas por las multinacionales instaladas en Balcarce y en partidos de la zona, como las innovaciones en la materia prima (nuevas variedades de papa), en la producción y almacenamiento de papa (Entr. N°52, Ref. Agro, 02/08/2018).

Tanto McCain como las fábricas locales se abastecen de la materia prima principalmente del sudeste bonaerense (75%) y en menor medida de zonas más alejadas (Córdoba desde Belgrano, y Villa Dolores, Tucumán), ya sea a través de la producción propia, por medio de contratos o abasteciéndose de los mercados. McCain como empresa integrada “hacia atrás”, se vincula con contratistas de servicios especializados en el cultivo de papa, proveedores de insumos y otros servicios.

En cuanto a los canales de distribución, los emprendedores locales hacen uso de los recursos locales como los distribuidores mayoristas e incluso incursionan en la venta a través de la Gran Distribución. En tanto multinacional McCain destina la mayor parte de sus productos elaborados hacia las cadenas *fast food* del MERCOSUR (Bruno, et al. 2018). También es importante resaltar el destino de los subproductos que esta última genera. A fin de agregar valor a los subproductos y en el marco de una producción más sustentable, la firma articula con la empresa James and Son Argentina SA, quien se encarga de la logística de los descartes de la industria (retiro en planta y distribución final) y, recientemente (2020), firma contrato con una *startup* (PROCENS) para utilizar el subproducto del procesamiento de papa (descartes como cascara de papa, recortes de bastones, etc.) para la alimentación de insectos y su reconversión en proteína animal y biofertilizantes (Viteri y Bruno, 2021).

Respecto a las articulaciones con otros actores del territorio, cabe destacar el fuerte vínculo entre McCain e investigadores de la FCA-UNMDP para la adaptación de las variedades de semilla, desarrolladas en otras latitudes, a las condiciones agroecológicas de la región del sudeste, en los primeros años de actividad de la empresa. En tanto, las PyMES locales, mantienen en la actualidad un contacto más fluido con los investigadores de la Unidad Integrada Balcarce para el desarrollo de innovaciones en proceso y productos (Entr. N°52, Ref. Agro, 02/08/2018).

Por lo tanto, es posible observar la presencia de dos tipos de territorialidades. Por un lado, McCain con sus lógicas globales, basadas en la producción altamente tecnificada desde la producción primaria hasta la comercialización, regida por las normas de calidad, que comandan toda la cadena a través de contratos, cuya producción se destina a la exportación. En términos de Haesbaert (2007) se observa como el abastecimiento preferentemente local determina una lógica zonal o territorial, mientras que su destino a la exportación, marcan lógicas de red. Por su parte, los nuevos emprendimientos, las formas de abastecimiento y comercialización indican lógicas de tipo zonal, que predominan sobre las reticulares. A diferencia de McCain, las interacciones con proveedores y clientes se basan principalmente en relaciones de mercado.

5.1.6. Instituciones Público-Privadas

En tanto el territorio y las territorialidades de los actores se construye a partir de las interacciones entre los actores del territorio, no solo interesa observar dichas vinculaciones entre actores económicos, sino también con otras instituciones público, privadas y colectivas. Los actores sirven de soporte a la trama productiva agroindustrial de Balcarce. En función del discurso de los actores entrevistados durante el trabajo de campo se reconocen las siguientes instituciones como parte de la trama: instituciones pública y privadas de ciencia, técnica y educación (INTA Balcarce; Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata; Escuela de Educación Secundaria Técnica N° 1; Colegio San José -Escuela de Educación Agraria San José); organizaciones gremiales tradicionales (Sociedad Rural de Balcarce, Federación Agraria Argentina) y aquellas organizadas por cadenas de producción (AAPRESID, ASAGIR, ACSOJA, MAIZAR); cámaras y asociaciones de profesionales formales e

informales (Cámara de Comercio e Industria de Balcarce -CCIB-, Asociación de Ingenieros Agrónomos, Asociación de Aplicadores del Sudeste; Asociación de Riego Pampeano; Asociación de Industriales Metalúrgicos), entes de control (Instituto Nacional de Semillas -INASE-, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria -SENASA-, Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes -CASAFE-) y organizaciones sin fines de lucro (Banco de Alimentos Balcarce, Bomberos Voluntarios de Balcarce). A su vez, estos actores se pueden distinguir según su ámbito de acción en local, regional y/o nacional.

Entre estas instituciones la Estación Experimental del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (EEA-INTA Balcarce) y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Mar del Plata (FCA-UNMDP) conforman la Unidad Integrada Balcarce. Estas entidades no solo se dedican a investigar y formar profesionales, sino que también prestan servicios a productores sobre diagnóstico de enfermedades en cultivos, análisis de suelos, entre otros, compitiendo con oferentes privados. En los años '90, la actividad de estas instituciones se vio mermada por el recorte presupuestario que sufrió todo el sistema nacional de ciencia y técnica. Paralelamente, las multinacionales favorecidas por las políticas aperturistas fueron consolidando su posicionamiento en el país en el desarrollo en biotecnología. Si antes el INTA tenía un rol destacado en el desarrollo de variedades híbridas, ahora son las empresas multinacionales las que lideran la innovación y producción en biotecnología. Como estrategia de supervivencia los investigadores del INTA debieron salir a prestar servicios y establecer alianzas con las multinacionales (Gras y Hernández, 2013; Romero, 2014; Maldonado, 2019).

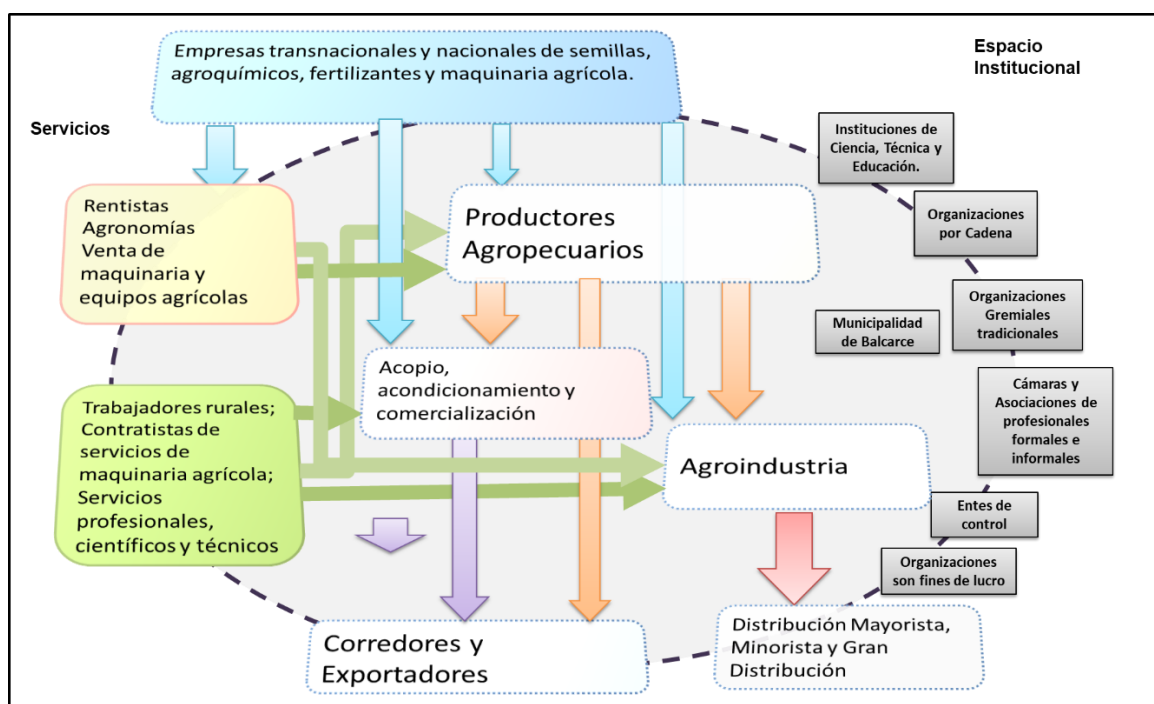
Entre las instituciones de educación, en los últimos años cobra relevancia en la trama productiva el Colegio San José, colegio religioso de gestión privada que integra el Jardín de Infantes, Escuela Primaria y Secundaria. Esta institución tiene su origen en 1938 fundada por la Congregación de las Hermanas Azules de la Inmaculada Concepción. Desde el año 2004 adquiere una dinámica particular tras la firma de un convenio entre Nación, el INTA y la Facultad de Ciencias Agrarias (UNMDP) para la creación de la Escuela Secundaria Agraria, siendo la primera en el partido. Bajo esta nueva modalidad, la institución cumple un rol fundamental en la formación de técnicos profesionales con experiencia en el sector agropecuario (Diario La Vanguardia, 2018). A partir del 2014, todos los años, organizan la exposición "Educoagro" en el mes de septiembre de la cual participan numerosas empresas locales y regionales, entre ellas las firmas que venden maquinaria agrícola y agronomías.

Entre las asociaciones de profesionales se destacan la Asociación de Aplicadores del Sudeste y la Asociación de Ingenieros Agrónomos. La primera integra a 20 contratistas rurales, aproximadamente de los partidos de Balcarce, General Pueyrredón y General Alvarado. Entre los objetivos de la asociación es debatir y acodar el precio del mercado del servicio que prestan. Por su parte Asociación de Ingenieros Agrónomos, reúne a los ingenieros agrónomos de Balcarce y que lograron junto a los ingenieros agrónomos de la provincia de Buenos Aires, crear el Colegio de Ingenieros Agrónomos y Forestales de la Provincia de Buenos Aires. A través de este promueven la matriculación de los ingenieros agrónomos.

5.1.7. Configuración de la Trama Productiva Agroindustrial de Balcarce

En la trama productiva agroindustrial de Balcarce los productores agropecuarios y las industrias agroalimentarias son los actores centrales de este sistema que tienen a su cargo la producción de cultivos anuales y el procesamiento de alimentos. Los productores agropecuarios y agroindustrias según el tamaño, anclaje local (localizados y deslocalizados) y grado de integración, acceden a diferentes mercados de insumos (semillas, maquinarias, agroquímicos, fertilizantes) y servicios (trabajadores permanentes, contratistas, servicios profesionales, científicos y técnicos) y operan en mercados de productos finales (acopios, corredores, exportadores, distribuidores mayoristas y minoristas) (Gráfico 8).

Gráfico 8. Trama productiva agropecuaria y agroindustrial territorial (2019)



Fuente: Elaboración propia en base al trabajo de campo 2017-2021.

Se pueden reconocer diferentes tipos de interacciones según se traten de relaciones *secuencias*, es decir cuando predominan las relaciones entre actores pertenecientes a diferentes eslabones de la cadena; *agrupadas* cuando los lazos entre actores de un mismo sector son débiles; *recíprocas* se dan en situaciones de intercambio entre los diferentes actores (Lazzarini et al., 2001). Las interacciones varían según los actores. Los grandes *pools* de siembra mantienen relaciones débiles a nivel local, en la medida que interactúan principalmente con contratistas y rentistas locales. Compran insumos directamente a las empresas multinacionales de agroinsumos y compiten con los pequeños y medianos productores por el alquiler de tierras. Un comportamiento similar, presentan las *grandes empresas agropecuarias* en la medida que interactúan secuencialmente con las empresas transnacionales de semillas, agroquímicos y maquinaria mediante la compra de bienes de forma directa y/o cediendo lotes en alquiler para ensayos de nuevas variedades. A nivel del territorio de Balcarce, contratan servicios de pulverización local y en menor medida interactúan con las agronomías locales.

En cambio, los *pequeños y medianos productores* configuran relaciones recíprocas y agrupadas a la vez que integran la cadena de suministro. Se proveen de insumos localmente mediante la compra a agronomías y comercios de maquinarias agrícolas locales. A la vez, pueden llegar a arrendar lotes a rentistas y contratar servicios de laboreos. Aquellos agricultores más innovadores y profesionalizados realizan muestreos de suelos y analizan la calidad de sus semillas en los laboratorios locales o de la región. Estos productores comercializan sus granos por intermedio de los acopios instalados en el partido.

Los proveedores de fuerza de trabajo, servicios de maquinaria agrícolas, y otros como monitoreo de plagas, control de cosecha, análisis de suelo, semillas, entre otros, constituyen un sector fuertemente atomizado. En el caso de los *contratistas* proveen sus servicios principalmente a los productores medianos y pequeños, con los cuales priman las relaciones de confianza y de mercado. También pueden llegar a establecer fuertes vínculos con la agroindustria, en donde las relaciones son de tipo cautivas, sustentadas en contrato donde se pautan condiciones y en menor medida con los *pools* de siembra y los grandes productores agropecuarios. Esporádicamente suelen interactuar con agronomías, rentistas y productores, por intermedio de las “siembras asociadas”. Participan de asociaciones de profesionales locales y se vinculan con el Ministerio de Asuntos Agrarios para la obtención de las habilitaciones que les permiten circular y operar. En cambio, los *trabajadores rurales* ofrecen sus servicios principalmente a los grandes productores agropecuarios con los cuales mantienen una relación permanente. En tanto los *servicios profesiones*, tanto de monitoreo, como laboratorios, ofertan sus servicios principalmente a grandes empresas agropecuarios, medianos productos, pero también a los *pools* de siembra.

Los *proveedores de insumos*, como agronomías, acopios y comercios de maquinaria se relacionan directamente con las empresas multinacionales por relaciones de compra-venta de bienes y mediante la circulación de información. La relación con los productores, principalmente medianos y pequeños y, en menor medida, con *pools* y grandes empresas agropecuaria, está mediada por la compra-venta de insumos y la circulación de información. En el caso de las agronomías y acopios mantienen interacciones esporádicas con rentistas, contratistas por la conformación de “Siembras Asociadas”.

Respecto al *ámbito institucional*, en el caso de las instituciones públicas de ciencia y técnica interactúan con las empresas transnacionales de insumos a través de los proyectos de investigación, en los que se realizan pruebas, ensayos, adaptaciones de nuevos productos, así como también jornadas demostrativas. La interacción con los productores se sustenta principalmente en la transferencia, asesoramiento y/o servicios de análisis. Mantienen un escaso vínculo con las agronomías y los comercios de venta de maquinaria asentados en el territorio. Con estos últimos, la actividad se circunscribe a determinadas cátedra de la FCA (UNMDP), con las cuales organizan visitas educativas. En cambio, las agronomías y venta de maquinaria mantienen una relación fluida con entes de control y regulación como CASAFE, Bomberos Voluntarios, entre otros.

Por lo tanto, se trata de una trama compleja, integrada por múltiples actores heterogéneos, en la cual dominan las relaciones secuenciales y agrupadas y en menor medida reciprocas, donde exista un intercambio fluido de información y conocimiento entre actores de un mismo sector.

5.2 Cambios y Continuidades en el Sector Agropecuario del Partido de Balcarce.

Interesa observar en esta sección del capítulo el impacto del modelo de agronegocios en el territorio de Balcarce a partir del análisis de las principales variables estructurales del agro argentino. Para ello se repara en los datos de los censos nacionales agropecuarios y otras fuentes oficiales como del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. En principio se analiza el cambio tecnológico a partir de la variación en el conjunto de tecnologías que integran el “paquete biotecnológico”, luego se examina el avance de la superficie destinada a los cultivos anuales frente al retroceso de los cultivos para forrajeras. Por último, se estima los cambios en la estructura agraria del partido de Balcarce.

5.2.1. Cambio Tecnológico

Como se hizo referencia en el Capítulo 1, el “paquete biotecnológico” consiste en una serie de innovaciones ensambladas en las cuales la introducción de semilla genéticamente modificada requiere la utilización de un determinado herbicida, a su vez que la implantación sea bajo el sistema de Siembra Directa. La liberación de la soja transgénica en 1996 marca el inicio de una rápida expansión de las semillas genéticamente modificadas, en este sentido Balcarce no es la excepción. En 2002 sobre un total de 188 Explotaciones Agropecuarias que producen maíz y soja, el 42 % utilizan semilla transgénica (CNA 2002).

El uso masivo de semilla OGM viene asociado a la utilización de la sembradora directa. La siembra directa o “labranza cero” reduce a su mínima expresión la remoción del suelo, dejando la mayor cantidad de rastrojo sobre el suelo y sembrando sobre este último (Gutheim, 2013). En el año 2002, el 78,5% de la superficie destinada al cultivo de soja en el partido de Balcarce, fue sembrada bajo el sistema de Siembra Directa (Tabla 5). Esta nueva modalidad fue menos difundida en la producción de maíz (42,7% de la superficie total sembrada con maíz), trigo (24%) y girasol (18,4%) (CNA, 2002).

Tabla 5. Superficie total y superficie implantada con siembra directa, por cultivo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018

Cultivo	2002			2018		
	Sup total (ha) (*)	Sup con SD (ha)	Sup con SD/total (%)	Sup total (ha)	Sup con SD (ha)	Sup con SD/total (%)
Maíz	14.319,3	6.120,0	42,7	25.294,1	18.339,1	72,5
Sorgo granífero	0,0	0,0	0,0	s/d	345,0	
Trigo	56.690,9	13.607,7	24,0	23.392,2	17.949,2	76,7
Girasol	25.730,6	4.732,0	18,4	26.945,4	19.917,9	73,9
Soja (**)	16.470,5	12.928,3	78,5	45.014,3	36.984,3	82,2
Forrajeras (***)	82.681,2	2.920,5	3,5	46.035,0	28.725,9	62,4
Otros	392,0	382,0	97,4	11.647,2	8.967,7	77,0
Total	19.6284,5	40.690,5	20,7	178.328,2	131.229,1	73,6

(*) Incluye Primera y Segunda Ocupación; (**) Incluye Soja de Primera y Soja de Segunda; (***) Incluye Forrajeras Anuales y Forrajeras Perennes.

Fuente: elaboración propia en base a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2018. INDEC.

En 2018, la superficie implantada con Siembra Directa se incrementa tanto en términos absolutos (90.538,6 ha) como relativos (73,6% sobre el total) para todos los cultivos. La soja sigue liderando la proporción de superficie bajo siembra directa con el porcentaje más alto (82,2%). El resto de los cultivos superan el 62 % de la superficie total correspondiente a cada uno. Otro indicador que da cuenta de la preferencia de los productores por este sistema frente a otros más convencionales es la dotación de sembradoras por unidad productiva (Tabla 6).

Tabla 6. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con sembradoras, existencias totales y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018.

		2002	2018
EAP con Sembradoras e Plantadoras		258	142
Total de Sembradoras y Plantadoras		504	249
Relación Sembradoras/EAP		2,0	1,8
Tipos de sembradoras	<i>Sembradora convencional</i>	386	61
	<i>Sembradora Directa</i>	83	159
	<i>Plantadoras (hortalizas)</i>	35	17
	<i>Sin Discriminar</i>		12

Fuente: elaboración propia en base a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2018. INDEC.

La Tabla 6 refleja una disminución del número total de sembradoras que forman parte del equipamiento propio de las explotaciones agropecuarias (- 225), así como de cantidad de EAP que cuentan con este tipo de equipos (-116). Esto significa una disminución de la cantidad de sembradoras por unidades de producción, al pasar la relación de 2 a 1,8 Sembradoras/EAP. Este comportamiento se corresponde con la tendencia señalada por otros autores a nivel nacional y provincial (Azcuay Ameghino y Fernández, 2019) y podría estar vinculado a una menor cantidad de explotaciones y a un incremento de los contratistas prestadores de servicios. Posiblemente productores agropecuarios que contaban con

sembradoras en 2002, ante la necesidad de incrementar la escala productiva, se hayan convertido en contratistas. Entre los diferentes tipos de sembradoras, los equipos de siembra directa son los que adquieren mayor representatividad para el CNA 2018.

Las Tablas 7 y 8 muestran la situación del parque de tractores y cosechadoras respectivamente en el territorio de Balcarce. En el caso de tractores, entre 2002 y 2018 disminuye la cantidad total de equipos y explotaciones dotadas de los mismos, siguiendo la tendencia antes señalada para las sembradoras (Tabla 7). La situación es diferente para las cosechadoras, las cuales experimentan un crecimiento en número de unidades de equipo y número de productores que cuentan unidades (Tabla 8).

Tabla 7. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con tractores, existencias totales, según año de antigüedad y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018

		Tractores			
		Totales		Porcentaje (%)	
		2002	2018	2002	2018
EAP con Tractores		389	272		
Total de Tractores		995	767	100	100
Relación Tractor/EAP		2,6	2,8		
Años de antigüedad	<i>Hasta 4 años</i>	88	88	8,8	11,5
	<i>5 a 9 años</i>	85	99	8,5	12,9
	<i>10 a 14 años</i>	119	88	12,0	11,5
	<i>15 años y más</i>	703	491	70,7	64,0
	<i>Sin discriminar</i>		1		0,1
Caballos de Potencia (cv)	<i>Hasta 15 CV</i>	2	3	0,2	0,4
	<i>De 16 a 50 cv</i>	201	70	20,2	9,1
	<i>De 51 a 75 cv</i>	321	175	32,3	22,8
	<i>De 76 a 100</i>	206	193	20,7	25,2
	<i>De 101 a 140</i>	166	140	16,7	18,3
	<i>De 141 a 200</i>	80	131	8,0	17,1
	<i>Más de 200 cv</i>	19	55	1,9	7,2

Fuente: elaboración propia en base a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2018. INDEC.

Al considerar la antigüedad de los equipos, la información proporcionada por los Censos Agropecuarios 2002 y 2018 indican una disminución de la proporción de tractores y cosechadores de más de 15 años entre ambos años censales. En tanto, adquieren mayor importancia los equipos con menos de 10 años de antigüedad. La mayor proporción de equipos de más de 15 años en el 2002 podría estar reflejando los efectos de la crisis económica y social de fines de la década de 1990. En tanto, la renovación de los activos en el 2018, menores a 10 años, está vinculada a que los fabricantes de maquinaria agrícola lanzan un nuevo modelo con avances tecnológicos significativos al menos una vez al año, lo que determina una alta velocidad de obsolescencia de la tecnología incorporada y la necesidad de adaptación y aprendizaje permanente por parte de los oferentes de servicios agrícolas (Anlló et al., 2015).

Tabla 8. Evolución de Explotaciones Agropecuarias (EAP) con cosechadoras, existencias totales, según año de antigüedad y por tipo. Partido de Balcarce, 2002 y 2018

		Cosechadoras			
		Totales		Porcentaje (%)	
		2002	2018	2002	2018
EAP con Cosechadoras		41	49		
Total de Cosechadoras		48	66	100	100
Relación Cosechadoras/EAP		1,2	1,3		
Años de antigüedad	<i>Menos de 5 años</i>	4	10	8,3	15,2
	<i>5 a 9 años</i>	6	18	12,5	27,3
	<i>10 a 14 años</i>	11	16	22,9	24,2
	<i>15 y más</i>	27	19	56,3	28,8
	<i>Sin discriminar</i>		3	0,0	4,5
Caballos Potencia (CV)	<i>Hasta 100 cv</i>	2	3	4,2	4,5
	<i>de 101 a 150</i>	13	2	27,1	3,0
	<i>de 151 a 180</i>	9	2	18,8	3,0
	<i>de 181 a 250</i>	6	13	12,5	19,7
	<i>más de 251</i>	1	26	2,1	39,4
	<i>Sin discriminar</i>	17		35,4	0,0

Fuente: elaboración propia en base a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2018. INDEC.

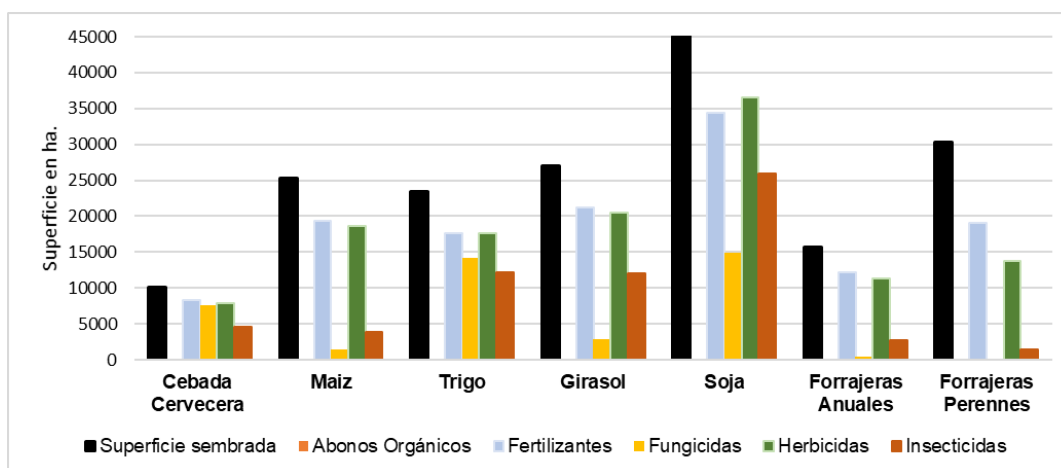
Paralelamente a la disminución de los años de antigüedad tanto para tractores como para cosechadoras, se incrementa la potencia de los equipos. En 2018, casi el 40% del total de cosechadoras en explotaciones agropecuarias tiene una potencia mayor a 251 cv. En cambio, en el 2002, el grueso de las cosechadoras tiene valores bajos de potencia (el 58% de las cosechadoras eran entre 101 y 250 cv). En tractores en 2002, las unidades se concentraban en menos de 75 CV, dieciséis años después, el grueso se concentra en más de 76 CV.

Desde la perspectiva de los ingenieros agrónomos, la rápida adopción de la siembra directa en el sudeste bonaerense está asociada a su capacidad de reducir la erosión hídrica, sobre todo en suelos con pendientes pronunciadas y lluvias abundantes (Capurro y Gutheim, 2013). Además, al suprimir el período de barbecho, permite sembrar un cultivo después de la cosecha de su antecesor, sin tener que esperar para la siguiente siembra. Otra ventaja de la cobertura del suelo, es que admite ser transitada después de la lluvia. La capacidad de trabajo aumenta, por la velocidad de la pulverizadora, la menor cantidad de “pasadas” lo que permite ahorrar en combustible y trabajo (horas de personas afectadas por el laboreo) (Capurro y Gutheim, 2013).

La incorporación del sistema de siembra directa requiere de la utilización del uso de agroquímicos para controlar las malezas. Esto se debe a que la siembra bajo este sistema suprime la labranza que remueve la tierra y, por lo tanto, ante la menor aireación y temperatura del terreno, disminuye la actividad de los microorganismos encargados del reciclaje de los nutrientes. Se requiere compensar los faltantes de nutrientes con fertilizantes (Capurro y Gutheim, 2013). En la Gráfico 9 se

presentan la superficie sembrada total y tratada con agroquímicos y fertilizantes para los principales cultivos del partido de Balcarce en el año 2018.

Gráfico 9. Superficie implantada total y tratada con agroinsumos para los principales cultivos. Partido de Balcarce, 2018



Fuente: elaboración propia en base a los datos del Censo Nacional Agropecuario 2018. INDEC

Del gráfico se desprende que más de un 70% de la superficie destinada a los distintos cultivos es tratada con agroinsumos. Para todos los cultivos, a excepción de las forrajeras perennes, más del 70% de la superficie implantada para cada uno es manipulada con fertilizantes y herbicidas. La superficie pulverizada con fungicidas es importante en el cultivo de cebada (75% de la superficie total), trigo (60%) y en menor medida soja (33%). Los insecticidas son igualmente importantes en soja (58%), trigo (52%), cebada (45%) y girasol (45%).

Las tecnologías incorporadas por los productores, mencionadas previamente, tienen como factor común la simplificación de los sistemas de producción, al reducir el tiempo de trabajo y, sobre todo, aumentar la captación de la renta agraria. Es por ello, que la adopción del “paquete biotecnológico” requiere de aumentar la escala de producción para garantizar la rentabilidad agraria (Fernández, 2018). Igualmente, desde la mirada de los ingenieros agrónomos, no todos son beneficios, también reconocen los graves problemas ambientales que generan la adopción y expansión de la siembra directa por el aumento de la aplicación de agroquímicos (herbicidas y fertilizantes) por los altos niveles de toxicidad, la compactación del suelo tanto superficial como subsuperficial ante los grandes equipos que transitan el terreno. Asimismo, se genera una estratificación de la materia orgánica y de los nutrientes (Capurro y Gutheim, 2013).

5.2.2. Proceso de Agriculturización

Desde la década de 1970 el territorio de Balcarce, al igual que el resto de la región pampeana experimenta un proceso de expansión de la agricultura sobre otras formas de uso de la tierra. Sin embargo, al momento de corroborar esta tendencia con los datos censales pareciera que la tierra destinada

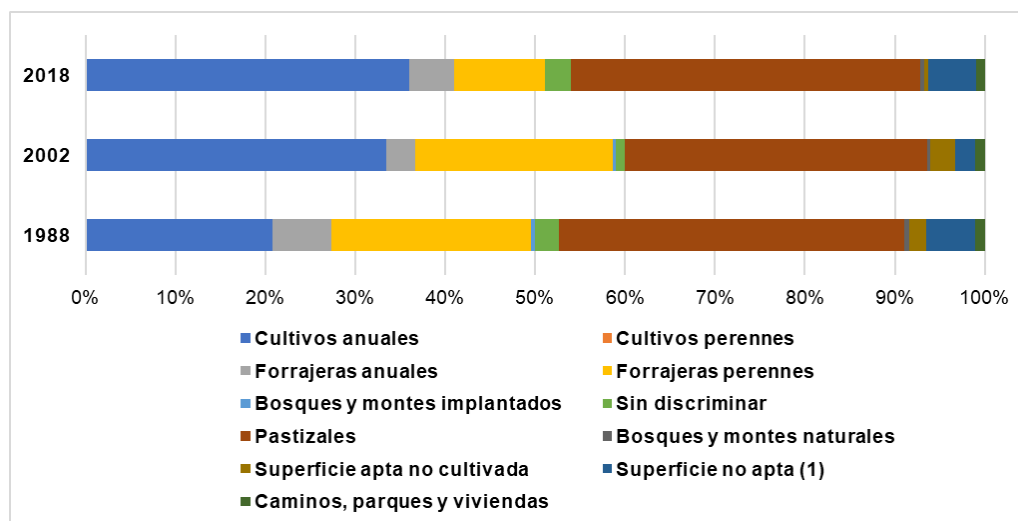
a la agricultura tiende a estancarse o disminuir. La Tabla 9 y el Gráfico 10 revelan la evolución de la superficie censada en los tres últimos censos agropecuarios según el destino para el partido de Balcarce.

Tabla 9. Superficie total de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) según destino, en hectáreas (ha) y porcentaje sobre el total (%). Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018

Tipos de uso		Superficie en hectárea (ha)			Superficie en porcentaje sobre el total (%)		
		1988	2002	2018	1988	2002	2018
Superficie Implantada	Cultivos anuales	82.035	108.636,7	101.951,6	20,8	33,5	36,0
	Cultivos perennes	6,4	28,0		0,0	0,0	0,0
	Forrajeras anuales	25.838,3	10.478,5	13.936,1	6,5	3,2	4,9
	Forrajeras perennes	87.939,4	71.091,2	28.613,9	22,3	21,9	10,1
	Bosques y montes implantados	1.603,2	1.102,0	79,0	0,4	0,3	0,0
	Sin discriminar	10.759,9	3.326,0	8.019,2	2,7	1,0	2,8
	<i>Total superficie implantada</i>	208.182,2	194662,4	152599,8	52,7	52,7	52,7
Otros usos	Pastizales	15.1674	109.304,1	110.145,3	38,4	33,7	38,9
	Bosques y montes naturales	1.859,6	1.171,3	1.086,2	0,5	0,4	0,4
	Superficie apta no cultivada	7.548,9	8.727,5	1.458,0	1,9	2,7	0,5
	Superficie no apta	21.471,3	7.307,4	15.045,1	5,4	2,3	5,3
	Caminos, parques y viviendas	4.242,1	3.516,5	2.591,5	1,1	1,1	0,9
	<i>Total otros usos</i>	186.795,9	130026,8	130326,1	47,3	47,3	47,3
Total	394.978,1	324.689,2	282.925,9	100,0	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a los datos de los Censo Nacionales Agropecuarios 1988, 2002 y 2018. INDEC.

Gráfico 10. Participación de la superficie censada según destino en porcentaje sobre el total (%). Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018



Fuente: elaboración propia en base a los datos de los Censo Nacionales Agropecuarios 1988, 2002 y 2018. INDEC.

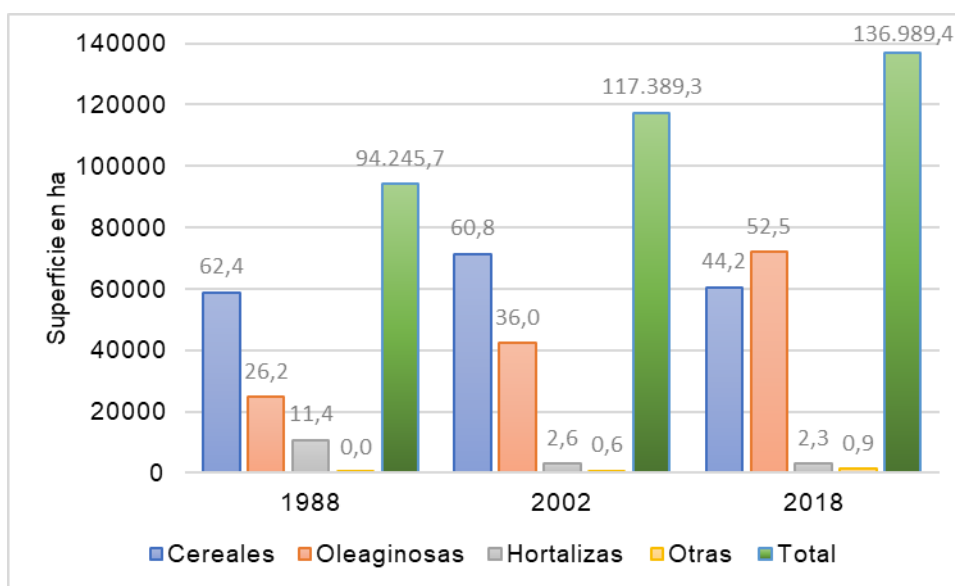
Los datos muestran una disminución de la superficie total censada entre 1988 y 2018 al pasar de 394.978,1 ha a 282.925,9 ha, lo que significa un 28% menos de terreno. La caída de la superficie agropecuaria puede estar vinculada al avance de los usos no agropecuarios, así como la falla o

insuficiencia en el barrido territorial del operativo censal (Azcuay Ameghino y Fernández, 2019). Según los cálculos realizado por Rossi (2021), en el CNA 2018 se relevan 23,8 millones de ha en todo el país, que significan 2 millones de hectáreas menos que en el CNA 2002. El último Censo Nacional Agropecuario con mayor cobertura territorial de la historia de los censos en Argentina fue el de 1969, con más de 29,5 millones de ha censadas y 113.774 EAP. Desde entonces la superficie censada registra un franco retroceso (Rossi, 2021).

Respecto al destino de la superficie de las explotaciones agropecuarias, en términos relativos se mantiene constante entre la proporción destinada a ser implantada (52,7%) y para otros usos (47,3%). Al observar al interior de la superficie designada para cultivos se advierte un incremento de la participación de los cultivos anuales al pasar del 21% en 1988 a 36% en 2018, en detrimento de otros destinos, principalmente forrajeras anuales y perennes (Tabla 9 y Gráfico 10). Entre los cultivos anuales, el partido de Balcarce presenta una buena aptitud para la producción de granos (trigo, soja, girasol y maíz), hortalizas (principalmente papa). El trigo se destina principalmente para la producción de harinas, elaboración de pastas y panificados. En el caso de las oleaginosas se emplean mayoritariamente para la alimentación de vacunos, porcinos y aves. En menor medida para consumo humano a través de aceites, almidones, alcohol, azúcares, etc. En los últimos años, aparecen nuevos destinos como la producción de etanol (combustibles), bioplásticos y fibras textiles (Gutheim, 2013).

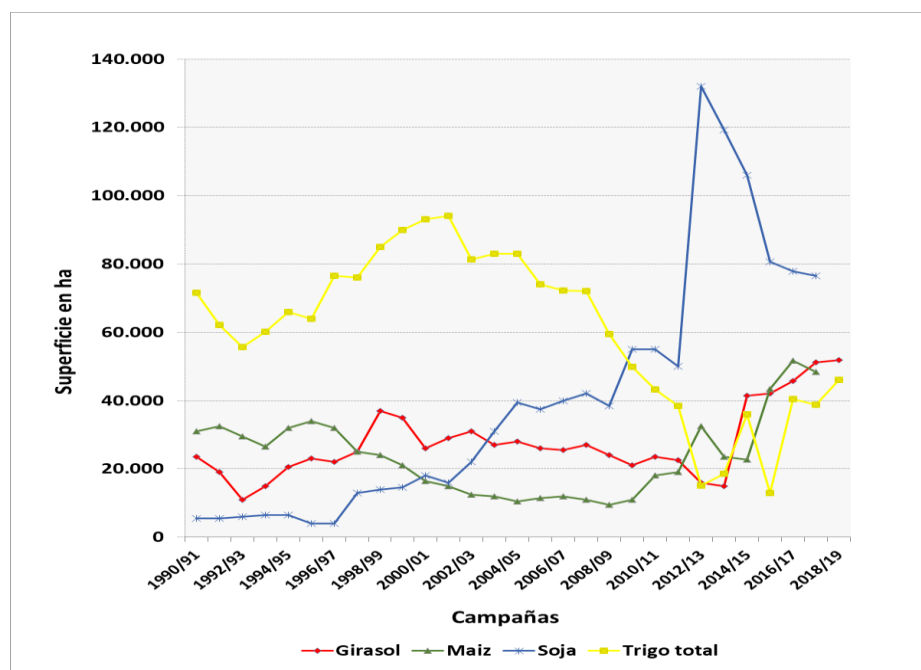
Los Gráficos 11 y 12 dan cuenta del incremento de la superficie cultivada total con cultivos anuales. Esto significa la contabilización de la superficie sembrada e implantada realizada en la primera y segunda ocupación, es decir cuando se realizan dos cultivos seguidos durante una misma campaña agrícola (Rossi, 2021). El Gráfico 11 en base a los datos censales muestra el incremento de la superficie con cultivos anuales (primera y segunda ocupación) al pasar de 94.245,7 ha en 1988 a 136,989,4 ha en 2018. Al interior de este grupo, se observa el aumento de la participación relativa de las oleaginosas sobre los cereales y otros cultivos, dando cuenta del proceso de sojización y el doble cultivo anual. La evolución de esta oleaginosa y su competencia con el resto de los cultivos se observa con mayor detalle en el Gráfico 12 construido a partir de los datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y Dirección Provincial de Estadísticas, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.

Gráfico 11. Evolución superficie sembrada (ha) por grandes grupos de cultivos anuales. Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018



Fuente: elaboración propia en base a los datos de los Censo Nacionales Agropecuarios 1988, 2002 y 2018. INDEC.

Gráfico 12. Evolución de la superficie sembrada (ha) con los principales cultivos en el partido de Balcarce. Campañas 1990-2019

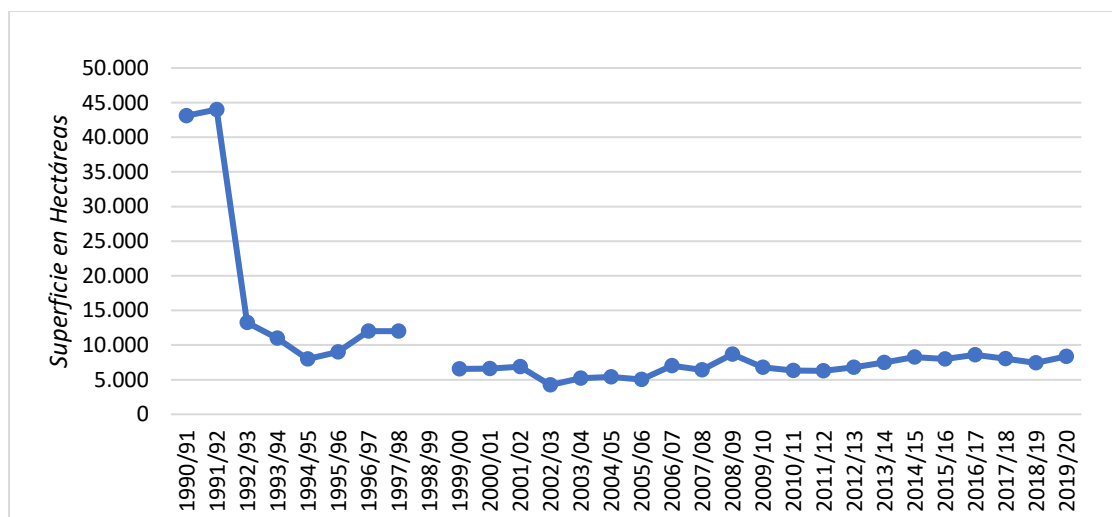


Fuente: Elaboración propia en base a la Dirección de Estimaciones Agrícolas y Ganaderas [Fecha de Consulta: 14 de febrero 2017] y de la Dirección Provincial de Estadísticas, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires [Fecha de consulta: 7 de febrero 2020]

Siguiendo la tendencia a nivel nacional, se observa un incremento exponencial de la superficie sembrada con soja a partir de la campaña 1996/97 (desregulación del mercado de soja genéticamente modificada), alcanzando las 131.900 ha en la campaña 2012/13, año en que la oleaginosa cotizaba 646 U\$S/T (Fernández Martínez, 2018). El descenso en los precios internacionales para esa oleaginosa permitió recuperar tímidamente la superficie de cultivos tradicionales para Balcarce (trigo, maíz, girasol).

Otro cultivo de gran importancia como fue indicado en apartados previos es el cultivo de papa. A lo largo del tiempo, esta hortaliza se expande hacia partidos contiguos, llegando a conformar la principal región productora del país, aportando el 45% de la producción nacional y el 90% de la provincial (Mosciaro, 2011)¹⁵. Desde los inicios del siglo XX la superficie destinada a la producción de papa crece hasta principios de la década de 1970 para luego descender y estabilizarse en 21.000 ha en la campaña 1986/90. Si bien los primeros años de la década de 1990, el área implantada experimenta un fuerte crecimiento, luego desciende para volver a los niveles de fines de la década de los '80 (Gráfico 13). El arribo de McCain a la zona ha motivado a varios productores paperos para que aumentaran la superficie con papa en la campaña 1996/97. Sin embargo, este incremento no se tradujo en un aumento sostenido de la superficie. Desde la campaña 1998/99 hasta el 2019/20, el área destinada a este cultivo ronda entre 4.230 ha (2002/03) y 8.677 (2008/09), siendo el promedio 6.870 ha por año.

Gráfico 13. Evolución de la superficie implantada con papa en el Partido de Balcarce. Campañas 1990/91 al 2015/16



Fuente: Elaboración propia en base a los datos obtenidos de la Dirección de Estimaciones Agrícolas y Ganaderas [Fecha de Consulta 14 de Febrero 2017]; Informe Técnico del Área de Economía y Sociología Rural, EEA INTA Balcarce, 2011; Informe en el sitio web FENAPP¹⁶ [Fecha de consulta 16 de Julio, 2019]; Sitio web Argenpapa [Fecha de consulta 2 de septiembre 2020] .

¹⁵ En la región se destacan Balcarce junto a Tandil, General Alvarado y Lobería, con superficies implantadas que van de 4500 (Lobería) a 6300 ha (Balcarce) [<http://www.lacapitalmdp.com/noticias/La-Ciudad/2012/03/26/213051.htm> La Capital, 25/05/2012].

¹⁶ <https://www.fenapp.org.ar/sitio/2016/04/14/informe-inta-cultivo-de-la-papa>

Del trabajo de campo realizado para esta tesis, se desprende que, en la mayoría de los casos, la producción de papa se lleva a cabo en lotes arrendados. Una vez que se cosecha la papa, los terrenos deben ser rotados con otros cultivos y descansar de 4 a 5 años, antes de volver a sembrar en el mismo lote. Estos requerimientos de rotación sumados a las condiciones que tienen en cuenta los productores al momento de alquilar un terreno (características del suelo, cultivo antecesor, historia del lote, presencia/ ausencia de maleza en el lote, cantidad y calidad del agua, precio y condiciones de financiamiento del alquiler) limitan la cantidad de superficie disponible para el cultivo dentro de los límites del partido. Las dificultades de ampliar el área destinada al cultivo de papa son compensadas por un incremento de los rendimientos por ha, tras el uso cada vez más extendido del riego y fertilizantes. Según el Informe de Argenpapa (2015)¹⁷ se estima un rendimiento entre 40 y 50 t/ha, muy superior a los rindes promedios (35 t/ha) obtenidos en otras zonas de Argentina.

Como en el resto de la región pampeana, la expansión de la soja ha reducido la superficie destinada a otros cultivos y/o producción ganadera. Según los Censos Nacionales Agropecuarios, entre 1988 y el 2018 en el partido de Balcarce se perdieron un total de 578 explotaciones dedicadas a la ganadería bovina (-65,5%) y las existencias vacunas pasaron de 306.884 a 225431, lo que significa una reducción del -26,5% de cabezas (Tabla 10). En el mismo período, la situación es más crítica para los ovinos, con una reducción del 86,9%, caprinos (-73,9%), porcinos (-74,9%) y equinos (-68%). La disminución tanto del número de explotaciones con ganadería como de las existencias de cabezas para la totalidad de las especies es mayor durante el primer periodo intercensal (1988-2002), siendo menor la variación, pero igualmente negativa en el último lapso (2002-2018).

Tabla 10. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) con ganadería y existencias totales por especie. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018

Especie	1988		2002		2018		Variación relativa EAP (%)			Variación relativa Cabezas (%)		
	EAPs	Cabezas	EAPs	Cabezas	EAPs	Cabezas	88-02	02-18	88-18	88-02	02-18	88-18
Bovinos	882	306884	427	242312	304	225431	-51,6	-28,8	-65,5	-21,0	-7,0	-26,5
Ovinos	460	70677	197	21390	116	9263	-57,2	-41,1	-74,8	-69,7	-56,7	-86,9
Caprinos	9	92	7	90	s/d	24	-22,2	s/d		-2,2	-73,3	-73,9
Porcinos	412	6179	114	2018	25	1550	-72,3	-78,1	-93,9	-67,3	-23,2	-74,9
Equinos	709	6172	357	3013	193	1977	-49,6	-45,9	-72,8	-51,2	-34,4	-68,0
Otros	5	85	8	30			60,0	-100,0	-100,0	-64,7		

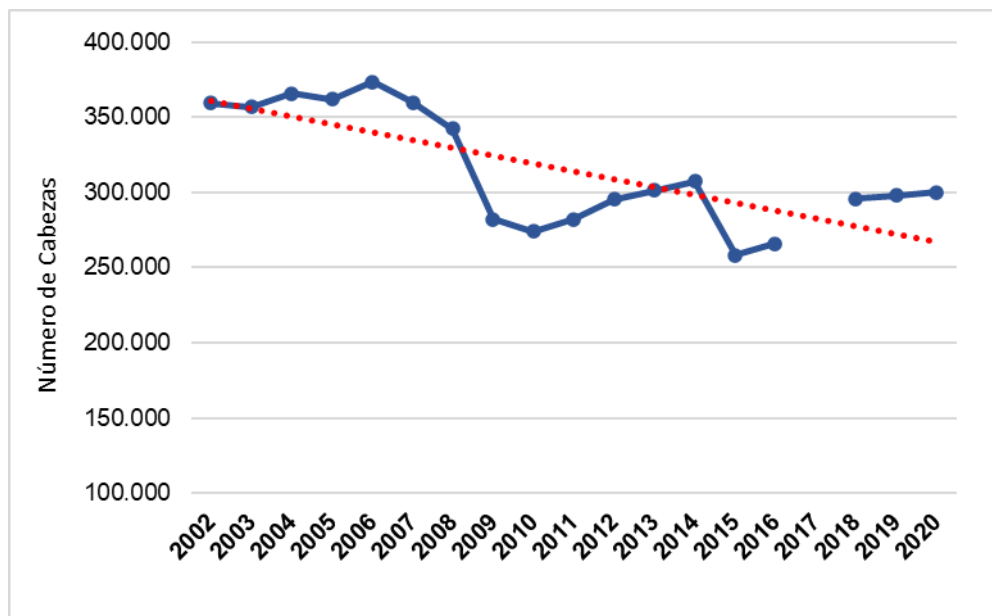
Fuente: elaboración propia a base de los Censos Nacionales Agropecuarios 1988, 2002 y 2018.

Respecto a las existencias bovinas, los datos censales varían respecto a la información proporcionada por el SENASA, organismo que registra las existencias según especie y categoría de manera continua y obligatoria. Según este organismo en el 2002 existían 359.318 bovinos y en el 2018,

¹⁷ Según el informe los rendimientos del cultivo de papa según provincia para la campaña 2015/16 fueron de: Buenos Aires: 40t/ha; Córdoba-San Luis: 26 t/ha; Tucumán Catamarca: 25 t/ha; Mendoza: 30t/ha; Jujuy -Salta: 19 t/ha y Santa Fe: 24t/ha. <https://www.argenpapa.com.ar/noticia/3565-argentina-la-produccion-de-papa-2015-16-alcanzo-las-2-43-mill-de-toneladas>

las existencias descienden a 295.769 (- 18%) (Gráfico 14). Esta diferencia con respecto a los datos censales puede deberse tanto a la deficiencia en el barrido territorial de los operativos censales como al momento para el cual se relevó la información. Los datos de stock son solicitados al 30 de junio de 2018, por lo que se trata de un periodo que no se registran las pariciones anuales y el rodeo nacional se encuentra en un nivel mínimo (Azcu y Ameghino y Fernández, 2019).

Gráfico 14. Existencias bovinas totales para el partido de Balcarce. Período 2002-2020



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SENASA.

Si bien los valores publicados por el SENASA son superiores a los registrados por los censos nacionales agropecuarios, el Gráfico 14 muestra como tendencia general una disminución de las existencias con un leve incremento en los tres últimos años. Por lo expuesto precedentemente, la expansión de los cultivos como soja, maíz, girasol paralelamente a una reducción tanto de la superficie destinada a forrajes como de las existencias ganaderas dan cuenta del proceso de agriculturización del territorio de Balcarce.

5.2.3. Evolución de la Estructura Agraria

Una de las consecuencias de la expansión del modelo de agronegocio es la concentración de tierra y de la producción (Gras y Hernández, 2013). Un análisis comparativo de los Censos Nacionales Agropecuarios permite estimar las transformaciones en la estructura agraria. En el partido de Balcarce, al igual que a escala nacional y región pampeana (Azcu y Ameghino y Fernández, 2019), disminuye el número de Explotaciones Agropecuarias (EAP) al pasar de 1.347 en 1988 (CNA, 1988) a 546 en 2002 y 422 en 2018, lo que significa una reducción del 67 % de los establecimientos en el lapso de treinta años

(1988-2018)¹⁸. Balcarce es uno de los municipios del sudeste bonaerense que más ha perdido unidades explotaciones agropecuarias. En consecuencia, se incrementa la superficie promedio de 283 a 670 ha, entre 1988 y 2018, a la vez que se concentra la tierra en los estratos de mayor dimensión (Tabla 11). En 1988 el 85% de las explotaciones agropecuarias poseen menos de 500 ha y concentran el 30% de la superficie total. En tanto el 6% de las EAP con más de mil hectáreas acumulan casi el 50% de la superficie total.

Tabla 11. Evolución de las Explotaciones Agropecuarias en cantidad, superficie total y promedio y según escala de extensión. Partido de Balcarce, 1988, 2002 y 2018

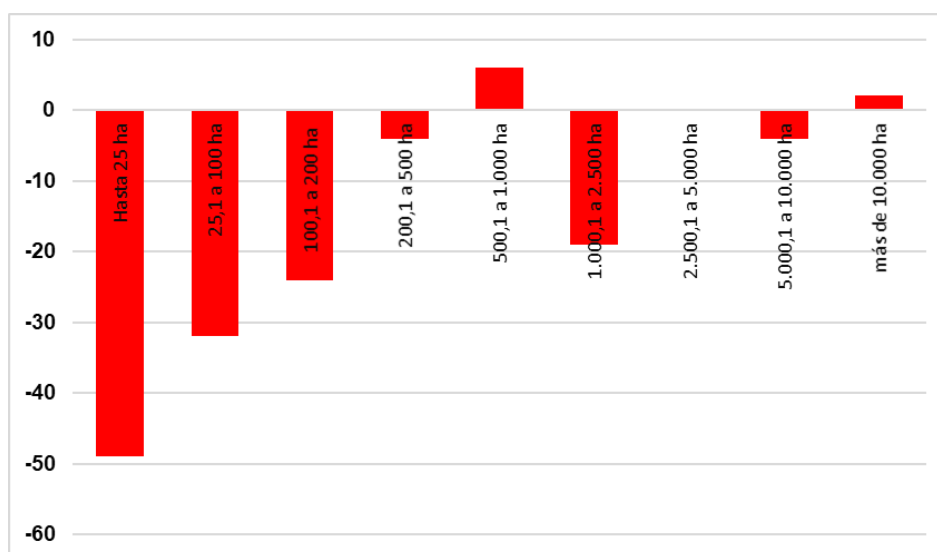
	1988			2002			2018		
Total, de EAP	1347			546			422		
Superficie (ha)	394.978,1			324.689,2			282.926,1		
Superficie promedio (ha)	293,2			594,7			670,4		
	EAP	EAP %	Sup %	EAP	EAP %	Sup %	EAP	EAP %	Sup %
Hasta 25 ha	379	28,1	1,0	78	14,3	0,3	29	6,9	0,1
25,1 a 100 ha	376	27,9	5,3	99	18,1	1,8	67	15,9	1,6
100 a 200 ha	175	13,0	6,3	83	15,2	3,9	59	14,0	3,0
200,1 a 500 ha	209	15,5	17,7	115	21,1	12,5	111	26,3	13,5
500,1 a 1000 ha	115	8,5	20,8	79	14,5	17,1	85	20,1	20,9
1000,1 a 2.500 ha	71	5,3	27,1	72	13,2	33,0	53	12,6	27,6
2500,1 a 5000 ha	18	1,3	15,4	14	2,6	14,9	14	3,3	16,7
5000,1 a 10.000 ha	4	0,3	6,4	5	0,9	11,5	1	0,2	2,3
Más de 10.000		0,0	0,0	1	0,2	4,9	3	0,7	14,3
Total	1347	100,0	100,0	546	100,0	100,0	422	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Agropecuarios 1988, 2002 y 2018.

Estas asimetrías entre la distribución de las explotaciones y de las superficies según tamaño de las EAP se profundizan en 2018. En el CNA 2018 las explotaciones con menos de 500 ha siguen siendo dominantes representando el 63% del total de las unidades productivas, concentran el 18% de la superficie en producción. En tanto, en la cúpula se encuentran las explotaciones con más de 1000 ha representan el 17% y concentran el 61% de la superficie. En el Gráfico 15 se observa la variación intercensal del número de EAP según la escala de extensión.

¹⁸ Es importante considerar que, según el Registro Nacional de Tierras Rurales, el territorio de Balcarce cuenta con un total de 401.637,36 ha rurales, de las cuales en el CNA 2018 fueron relevadas un total 282.926,1.

Gráfico 15. Variación intercensal de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) según escala de extensión. Balcarce 2002 y 2018



Fuente: Elaboración personal en base a los datos de los CNA 2002 y 2018.

En el Gráfico 15 se aprecia una reducción generalizada de explotaciones en todas las categorías según el tamaño de extensión, siendo el estrato más afectado el productor familiar de menos de 200 ha. La excepción lo constituyen las unidades de tamaño intermedio (500 a 1.000 ha) y las grandes explotaciones agropecuarias que superan las 10.000 ha, con un leve incremento en términos absolutos de 6 y 1 respectivamente.

Respecto al régimen de tenencia de la tierra, el partido de Balcarce sigue la tendencia a nivel nacional y provincial (Azcuay Ameghino y Fernández, 2019; Rossi, 2021). Tanto en unidades de producción como en superficie predomina el régimen de propiedad a lo largo de los tres últimos censos agropecuarios. La Tabla 12 presenta la información disponible sobre el número de Explotaciones Agropecuarias y parcelas según tenencia de la tierra para el partido de Balcarce en los años censales 1988, 2002 y 2018. La tabla indica un predominio de las Explotaciones Agropecuarias que poseen la totalidad de la superficie que operan bajo el régimen de propiedad en 1988 y 2002 en leve disminución: 66% en 1988 y 57,3% en 2002. Le siguen en importancia aquellas explotaciones en las cuales se combinan propiedad con diferentes formas contractuales de uso de la tierra (Arrendamiento, Contrato Accidental, Aparcería). También son importantes el Contrato Accidental y el Arrendatario puro.

Tabla 12. Cantidad de Explotaciones Agropecuarias (EAP) y parcelas según régimen de tenencia de la tierra. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018

Tipo de Régimen de Tenencia de la Tierra	1988		2002		2018	
	EAP	EAP (%)	EAP	EAP (%)	Parcelas	Parcelas (%)
Propiedad o Sucesión en divisa	889	66,0	313	57,3	661	51,8
Arrendamiento	62	4,6	39	7,1	577	45,2
Aparcería	9	0,7	3	0,5	11	0,9
Contrato Accidental	114	8,5	32	5,9	18	1,4
Otros	-	-	6	1,1	9	0,7
Combinación de Formas de Tenencia	273	20,3	153	28,0		0,0
Total	1347	100,0	546	100,0	1276	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los CNA 1988, 2002 y 2018.

Para el año 2018 no se cuenta con información a nivel de EAP como unidad, sino de parcelas. Las parcelas son definidas como campos no contiguos que integran las EAP, pueden estar separados por otros terrenos pertenecientes a otros productores, o por una ruta, camino, río o ferrocarril (INDEC, 2018). Por lo tanto, no se puede realizar una comparación directa con la información disponible para los censos anteriores. Sin embargo, en términos de unidades de parcelas se observa igualmente el dominio del sistema bajo Propiedad (52%) seguido del Arrendamiento (45,2%). El resto de las categorías resultan insignificantes con una representación menor al 1,5%. Al tomar en consideración la superficie bajo el régimen de tenencia de la tierra se acentúa la concentración bajo el sistema de Propiedad (Tabla 13).

Tabla 13. Superficie según Régimen de Tenencia de la Tierra. En hectáreas (ha) y porcentaje (%) sobre la superficie total censada. Partido de Balcarce 1988, 2002 y 2018

Tipo de Régimen de Tenencia de la Tierra	1988		2002		2018	
	Sup. (ha)	Sup (%)	Sup (ha)	Sup (%)	Sup (ha)	Sup (%)
Propiedad o sucesión en divisa	228377,6	58,0	159046,5	49,1	191880,6	67,8
Arrendamiento	90458,8	23,0	94372,9	29,1	82492,2	29,2
Aparcería	8683,3	2,2	54	0,0	2048,5	0,7
Contrato accidental	45831,1	11,6	45884,3	14,2	2769	1,0
Ocupación con Permiso	1217	0,3	1320	0,4	2994,8	1,1
Otros	19481,5	4,9	23494	7,2	741	0,3
Total	394049,3	100,0	324171,7	100,0	282926,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de los CNA 1988, 2002 y 2018.

La tabla precedente (Tabla 13) muestra la disminución de la superficie bajo el régimen de propiedad entre los años 1988 y 2002 al pasar de 58% al 49%, en tanto gana participación la categoría arrendamiento y el contrato accidental, lo que estaría indicando la expansión de nuevas formas de organización de la producción como son los *pools* de siembras u otras formas asociativas, como las “siembras asociadas”. La tendencia se revierte en el año 2018, al incrementarse en un 21 % la superficie en propiedad en comparación con el 2002 y representando el 68% de la superficie total en explotación.

Le sigue en importancia, pero con porcentajes más bajos el sistema de arrendamiento (29,2%). Si se tienen en cuenta a nivel de unidades de parcelas, ambas categorías se encuentran representadas con valores similares, no obstante, el incremento de la superficie bajo propiedad estaría indicando un aumento del tamaño de las explotaciones en propiedad. Llama la atención la reducción de la superficie y parcelas bajo el sistema de Contrato Accidental.

En análisis de los datos censales son similares a los resultados obtenidos en el estudio de José Muzlera (2016). El autor, a partir del relevamiento del uso de la tierra en 704 parcelas de Balcarce (26,4% de la superficie del partido), analiza los sujetos y los modos de llevar adelante la producción agropecuaria. Reconoce la coexistencia de parcelas que son producidas por los propios dueños (55% de los casos), parcelas a cargo de tomadores de tierras (28%) y aquellas que combinan ambos (17%). Si bien el autor indica la presencia de megaempresas agropecuarias (*pools* de siembras) en el partido de Balcarce, considera que su expansión fue menor que en otros espacios geográficos con mayor tradición ganadera. En Balcarce es importante la presencia de *pools* locales, o también llamados “vaquitas” o “siembras asociadas” como se hará referencia en los próximos capítulos, con mayor anclaje territorial cuya relación con los “rentistas” locales, viene dada por los vínculos de vecindad y de confianza. En coincidencia con los resultados de Muzlera (2013) uno de los entrevistados para la presente investigación manifiesta:

... “a mí me había gustado este año [en referencia al año 2017] que se veía un poco más de chacareros .. este año volvió un poco más el chacarero, estaba un poco más animada la cosa” ... [Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017]

A pesar de la retirada de los grandes *pools* de siembra en las campañas 2010/2013, la dinámica de estos sujetos en la forma de organización sigue vigente. En Balcarce los vínculos de vecindad y de parentesco siguen teniendo un peso importante entre los rentistas al momento de decidir a quién alquilar. Las megaempresas con formato de *pools* tuvieron un rol protagónico en el nuevo modelo de producción basado en el uso de tecnologías, la tercerización de labores, entre otros (Muzlera, 2016); Pero también dejaron huellas irrecuperables, por lo menos a corto plazo, por el uso indiscriminado de agua generando la compactación del suelo (Entr. N°6, Ref. C, 20/01/2017).

En los últimos años se comienzan a visibilizar los problemas ambientales derivados de la presión antrópica, el uso cada vez más intensivo del riego, así como de los agroquímicos, como la ausencia de rotaciones. Entre los principales problemas cabe mencionar la compactación de los suelos, la salinización por el exceso de riego, la contaminación de los pozos de agua que no están bien cubiertos y/o a los cuales se les introduce ciertos fertilizantes para realizar un fertirriego. Tal como lo explican los siguientes testimonios:

“el problema es que estas aguas son bicarbonatadas sódicas, lo que se ha observado que después de muchos años de riego, sin la rotación adecuada, la presencia de sodio genera una ruptura de la estructura del suelo y se aprieta. Se recupera, pero tenes que poner yeso o dejar rotaciones más largas,

la presión sobre un mismo lote, por muchos años, genera la pérdida de porosidad, la pérdida de densidad” (Entr. N°19, Ref. Pr, 14/06/2017)

“después tienes barbaridades, gente que deja el pozo abierto. Yo no lo he visto, pero me han dicho de que algunos le echan urea para echarle, agua con fertilizante a la papa, los nitratos son contaminantes... esos son contaminantes” (Entr. N°19, Ref. Pr, 14/06/2017)

Pareciera que las malas prácticas agrícolas comienzan a ser visibilizadas por los proveedores de bienes y servicios al sector agropecuario. Surge así la necesidad de minimizar el impacto ambiental de las inadecuadas prácticas agrícolas. Entre las herramientas que emergen, los proveedores promueven las tecnologías, que en su conjunto son denominadas “agricultura de precisión”.

5.3 A Modo de Conclusión

En el Capítulo 4 se analizó la construcción social del territorio a partir de los cambios acaecidos en los sistemas técnicos, y como se fueron modificando las relaciones sociales y espaciales, entre actores diversos, hasta llegar al periodo actual de consolidación del nuevo paradigma técnico productivo. En el presente capítulo (Capítulo 5) se profundizó en cómo este nuevo paquete biotecnológico ha impactado en la trama productiva agroindustrial de Balcarce y en sus efectos territoriales en cuanto a la evolución de las tecnologías, los usos del suelo y estructura agraria.

La trama productiva agroindustrial de Balcarce se integra por una diversidad de actores organizados en torno a la producción, transformación y comercialización de granos y papa en Balcarce. A los fines analíticos los actores fueron identificados y descritos según la actividad principal que los caracteriza y sus interacciones con otros sujetos sociales. No obstante, es importante tener presente que en el espacio cotidiano estos actores lejos se encuentran de conformar categorías puras. En este sentido Milton Santos (1985) señala: *“los elementos del espacio (actores) son intercambiables y reductibles, es decir que sus funciones se pueden mezclar e intercambiar entre los elementos del espacio. Analizar las interacciones entre los elementos permite recuperar la totalidad social, el espacio como un todo”*. En la mayoría de los casos, un mismo actor puede ejercer diferentes actividades. Por ejemplo, un vendedor de maquinaria agrícola, a la vez puede ser productor de papa para consumo y/o industria o ser contratista.

Como resultado se observa una trama compleja a partir de la diversificación de actores, mediante la emergencia de nuevos, la combinación entre actores locales y extralocales y la consolidación de antiguos. Por lo tanto, existen múltiples actores y múltiples formas de interactuar. Sin embargo, predominan las relaciones secuenciales (producción primaria, acopio y acondicionamiento, exportadores) entre los diferentes actores, en algunos casos gobernadas por contratos contractuales, pero en su mayoría basadas en relaciones de mercado y confianza. En general existen escasa vinculación de reciprocidad entre actores heterogéneos de un mismo sector, por ejemplo, entre grandes productores agropecuarios y medianos productores, dado que no hay intercambio de conocimiento, información. No obstante, en ocasiones emergen relaciones recíprocas entre productores medianos y pequeños que se organizan en pequeños *pools* locales, fenómeno que aún no se encuentra debidamente registrado. Por lo

tanto, en las últimas décadas la expansión del modelo de agronegocios derivó en la configuración de una trama compleja en cuanto a la heterogeneidad de actores en cada sector y relaciones basadas en la compraventa entre distintos eslabones de las cadenas y con escaso desarrollo de vínculos horizontales que den lugar a la generación de conocimiento y acciones colectivas.

En tanto se reconfigura la trama productiva agroindustrial de Balcarce, la dinámica del sector agropecuario analizada a partir de la información estadística pareciera revelar una continuidad en la tendencia hacia la simplificación de los sistemas productivos y la concentración de la producción. El análisis de los cambios y continuidades de las principales variables que describen la dinámica del sector agropecuario, revelan: la concentración de la explotación de la tierra, sostenimiento de la tierra bajo el régimen de propiedad, preeminencia de cultivos anuales principalmente cereales y oleaginosas e intensificación del uso de la tierra, sostenimiento e importancia del ganado bovino sobre otras especies, la reducción de los trabajadores permanentes y una mayor dependencia de los insumos. El análisis realizado para el partido de Balcarce refleja la tendencia a nivel nacional y provincial indicada, estudiadas y analizadas recientemente por otros investigadores (Azcuy Ameghino y Fernández, 2019; Rossi, 2021).

CAPÍTULO 6: LAS AGRONOMÍAS, ACOPIOS Y VENTA DE MAQUINARIAS COMO ACTORES CLAVE DE LA TRANSFORMACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO

Como se observó y analizó en los capítulos precedentes, la trama productiva agropecuaria y agroindustrial en agrocidades como Balcarce se complejiza tras la incorporación de nuevas formas de producción, la emergencia de nuevos actores locales y extralocales y la reconfiguración de actores tradicionales. El presente capítulo se focaliza en las empresas de bienes y servicios para el agro como actores claves de las transformaciones del modelo de agronegocios. Para lo cual en principio se hace alusión a la base de dato “Servicios Agro Balcarce”, describiendo su construcción, los resultados y el contenido de la misma. Posteriormente, la atención se centra en los casos seleccionados describiendo las características generales de los actores entrevistados.

6.1. La Base de Datos “Servicios Agro Balcarce”

La trama productiva y agroindustrial de Balcarce gira en torno a los cultivos de trigo, maíz, soja, girasol y papa. Para identificar y definir los bienes y servicios asociados a la producción de estos granos y hortaliza, se considera pertinente partir del propio proceso productivo basado en el paquete biotecnológico tomando en cuenta sus diferentes etapas, desde la presiembra o implantación hasta la comercialización, las prácticas culturales y los bienes y servicios que demandan cada una de ellas. En el caso de los cultivos anuales, tales como cereales (trigo y maíz) y oleaginosas (soja y girasol) se reconocieron las siguientes etapas: labores de presiembra, siembra, ciclo del cultivo o desarrollo del cultivo, cosecha y postcosecha (almacenaje, transporte y comercialización). En la Tabla 14 se presenta las principales etapas de producción para los cultivos seleccionados, así como las prácticas culturales y los bienes y servicios requeridos.

En tanto, para el cultivo de papa, la producción implica una mayor cantidad de labores en comparación con los cereales y oleaginosas, tales como: preparación del suelo, fertilización antes de la implantación, obtención (vía compra o producción propia) y preparación de semilla; implantación de papas semilla. Durante el ciclo de crecimiento del cultivo se requiere de fertilización, riego, pulverización con insecticidas y fungicidas, eliminación del follaje antes de la cosecha; cosecha; curado, acondicionamiento y comercialización (Tabla 15). En el caso de la papa, la semilla se trata de un tubérculo, es decir una papa con características de sanidad e identidad especiales, que es destinada a la plantación de un nuevo lote. Existen dos tipos de papa semilla, la papa semilla cortada o el semillón. La primera se obtiene a partir de un tubérculo de entre 100 y 300, el cual se divide en cortes de 50g. El semillón consiste en una papa entera de tamaño reducido (30-60g). Es obligatorio que las semillas estén fiscalizadas por el INASE y que provengan de las zonas semilleras exclusivas para su producción (partidos de Tres Arroyos, San Cayetano y González Chaves en provincia de Buenos Aires; Malargüe en Mendoza; Tafí del Valle, en Tucumán y Estancias, en Catamarca) (Huarte y Capezio, 2013).

Tabla 14. Etapas del proceso productivo, principales prácticas culturales y bienes y servicios demandados por los principales cultivos extensivos del sudeste bonaerense

Etapas de la producción	Prácticas culturales	Bienes y servicios requeridos
Siembra	Preparación del lote/ Definición de la semilla	Ensayos comparativos de rendimientos → Servicios de Ensayo Servicios de control de babosas y bichos bolita → Servicios de control y monitoreo
	Siembra	Semillas -> Proveedores de agroinsumos (Agronomías, acopios) Análisis semillas → Laboratorios de semillas Servicios de siembra → Contratistas de servicios Maquinaria agrícola → Venta, fabricación y reparación de maquinaria.
	Fertilización	Fertilizantes → Proveedores de agroinsumos (agronomías, acopios)
	Control de malezas Control de insectos/plagas Control de enfermedades	Maquinaria agrícola → Venta, fabricación y reparación de maquinaria Servicio de pulverización → Contratista de servicios
Cosecha	Servicio de contratistas de cosecha	Maquinaria agrícola → Venta, fabricación y reparación de maquinaria.
	Control de cosecha	Servicios de cosecha → Contratista de servicios Servicios de control de cosecha → Servicios de apoyo agrícola
Postcosecha Comercialización	Acondicionamiento	Servicio de acondicionamiento y acopio → Servicios de apoyo
	Almacenamiento	Comerciante /Corredores/ Comisionistas
	Comercialización	Perito clasificador de cereales y oleaginosas → Servicios profesionales
	Transporte Balanzas públicas	Servicio de transporte → Servicio de transporte Servicio de balanza → Servicios de transporte

Fuente: Elaboración personal en base a Gutheim, 2013.

Tabla 15. Etapas del proceso productivo, principales prácticas culturales y bienes y servicios demandados. Cultivo de papa

Etapas del proceso de producción	Prácticas culturales	Bienes y servicios requeridos
Selección de lotes, rotaciones y manejo del suelo	Labores de preparación del suelo (arada temprana, de discos, de dientes y rollos, se termina con un cultivador o vibro cultivador)	Maquinaria e implementos agrícolas → Venta, fabricación y reparación de maquinaria. Servicios de preparación de suelo → contratistas
	Muestreo de suelo	Fertilizantes fosforados y nitrogenados → Proveedores de Agroinsumos
	Fertilización previa a la plantación	Servicio de Fertilización → Servicios de Apoyo técnico, profesional
Papa semilla y plantación	Obtención de semilla certificada o sin certificar (semilla cortada, entera)	Semillas → Proveedores de agroinsumos Cámaras frigoríficas → Servicios de Apoyo
	Tratamiento de las semillas (cal, fungicidas, nematocidas, bactericidas e insecticidas)	Cuadrilla de operarios para cortar la papa → Servicios Agroquímicos → Proveedores de agroinsumos
Plantación	Plantación mecánica	Maquinaria e implementos agrícolas → Venta, fabricación y reparación de maquinaria Servicio de siembra → Contratista de servicios
Ciclo de crecimiento del cultivo	Fertilización	Análisis de suelo → Laboratorios de suelos
	Riego suplementario	Fertilizantes y Agroquímicos → proveedores de agroinsumos
	Otras labores culturales (conformación de camellón)	Equipos de riego → Venta, fabricación y reparación de maquinaria
	Pulverización de plagas semanalmente.	Servicios de perforaciones y de riego → Perforadores de pozos
	Control de malezas después de la implantación (6 sem)	Servicio de pulverización → Contratistas de servicios
	Eliminación del follaje previo a la cosecha	Servicios de fertilización → Contratistas
Cosecha	Cosecha semimecánica y manual	Maquinaria e implementos agrícolas → Venta, fabricación y reparación de maquinarias
	Cosecha mecánica	Cuadrilla de operarios para cosecha
	Almacenamiento	Cámaras frigoríficas → Servicios de apoyo
Almacenaje y conservación	Curado	Antibrotos → Proveedores de agroinsumos
Comercialización	Venta mercado fresco	Transporte → Servicio de transporte
	Venta industria	Bolsas de polietileno → Fabricante
	Venta directa en el campo	Consignatario → Comerciante

Fuente: elaboración personal en base a Huarte y Capezio, 2013.

En síntesis, los bienes y servicios que demanda la producción de cereales, oleaginosas y el cultivo de papa se resumen en la Tabla 16. Por lo tanto, los productores tanto de papa como de cereales y oleaginosas acceden a distintos mercados de insumos y servicios agropecuarios. Tanto las semillas como los fertilizantes agroquímicos y antibrotes, son ofrecidos por *agronomías*, *megaempresas agropecuarias*, *acopios* e incluso por las mismas empresas transnacionales de forma directa. Las maquinarias e implementos agrícolas, así como los equipos de riego, se adquieren en comercios especializados en dichos rubros, así como nuevos canales de venta, como las tiendas *on line*.

Tabla 16. Resumen de los principales bienes y servicios para el agro

Bienes	Servicios
- Semillas	- Servicios de ensayo
- Maquinarias e implementos agrícolas	- Análisis de semillas y suelos
- Agroquímicos	- Servicios de siembra
- Fertilizantes	- Servicios de pulverización
- Antibrotes	- Servicios de fertilización
	- Servicios de almacenamiento
	- Servicios de control de babosa y bichos bolitas
	- Servicios de cosecha
	- Servicios asociados a los equipos de riego

Fuente: elaboración personal en base a Huarte y Capezio, 2013

Respecto a los servicios, se observa el mayor nivel de profesionalización de la actividad, con el uso intensivo de agroquímicos, la incorporación de controles de calidad, incrementado la cantidad de prácticas culturales. Así se requiere de servicios de ensayos para la selección de las mejores variedades; análisis de suelos y de las semillas para garantizar buenos rendimientos. Estos son provistos por laboratorios especializados. Los servicios de siembra, fertilización, pulverización, cosecha son desarrollados por los contratistas de servicios, cada vez más especializados en una determinada práctica cultural y por cultivo. Los servicios de poscosecha como el acondicionamiento y almacenaje de granos son provistos por los acopios, cooperativas e incluso algunos productores han invertido en infraestructura de almacenamiento. Para el caso particular del cultivo de papa, se instalan empresas que ofrecen servicios almacenaje y cámaras frigoríficas. Por último, para la comercialización de la producción, se requiere tanto de corredores, comisionistas y logística de transporte.

En función de los bienes y servicios identificados según las prácticas culturales señaladas para las principales etapas de los procesos de producción en cereales, oleaginosas y papa, se reconocen los actores oferentes de dichos bienes y servicios y se construye la base de datos *ad hoc* “Servicios Agro Balcarce” a partir de la información primaria y secundaria como se indica en el Capítulo 3. La base Servicios Agro Balcarce queda constituida por un total de 90 empresas entre comercios, fábricas,

servicios de apoyo agrícola, laboratorios, almacenes¹⁹. Las firmas de la base Servicios Agro Balcarce son categorizadas a un dígito y cuatro dígitos según el Clasificador Nacional de Actividades Económicas (CLANAE, 2010), como se presenta en la Tabla 17.

Tabla 17. Empresas de bienes y servicios al sector agropecuario. Partido de Balcarce 2019

Categoría (un dígito)	Subclase (cuatro dígitos)	Cantidad de Empresas
Comercio (48%)	Agronomías y Acopios	24
	Venta de Maquinaria Agrícola y Equipos	16
	Combustibles	3
Industria Manufacturera y Construcción (23%)	Fabricación y Venta de Bombas de Agua	2
	Fabricación de Maquinaria e Implementos Agrícolas	5
	Reparación y Mantenimiento de Maquinaria Agrícola	9
	Fabricación de Plaguicidas	1
	Fabricación de Bolsas	2
	Perforación de Pozos	2
Agricultura (13%)	Producción de Semillas	2
	Servicios de Apoyo Agrícola (monitoreo y control de plagas, frigoríficos para papa)	10
Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (9%)	Servicios de Ensayos	3
	Laboratorios de Semillas y Suelos	5
Servicio de Transporte y almacenamiento (7%)	Servicios de Almacenamiento	4
	Servicio de Transporte de Granos	2
Total (100%)		90

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas a informantes clave, información proporcionada por diferentes instituciones de Balcarce (Municipalidad de Balcarce, Cámara de Comercio e Industria de Balcarce) y barrido territorial (2017-2018).

De la Tabla 17 se desprende que los bienes y servicios son ofertados principalmente por el sector *comercio*, con el 48% del total de firmas, al interior de este grupo se destaca la comercialización de semillas, agroquímicos, fertilizantes, granos, maquinaria e implementos agrícolas. El *sector manufacturero* está menos desarrollado (23%), pero igualmente cobra importancia sobre todo con relación al cultivo de papa, en la medida que la mayoría de las empresas de este rubro elaboran y/o reparan maquinaria e implementos directamente relacionados con este cultivo. Es importante destacar dentro de este grupo, la fábrica de plaguicidas: AgriGlobal (Grupo Acay Agro), una empresa familiar dedicada a la fabricación de cebos granulados para el control de las plagas (bichos bolita, babosas y caracoles) radicada a inicios de 2000, adquiriendo en la actualidad dimensiones internacionales.

Le siguen en importancia a la industria, la categoría *agricultura* con el 13%. En este conjunto se sobresale dos empresas multinacionales dedicadas a la producción y venta de semillas como Advanta

¹⁹ Para este estudio no se consideraron a los contratistas de servicios, dado que, si bien es un sector de gran dinamismo en la zona, estos actores han sido ampliamente estudiados a nivel nacional y región pampeana. En cambio, existe menor producción académica que se interese por los actores oferentes de agroinsumos en las agrocidades. Por lo que se deja las puertas abiertas para profundizar en estos actores en futuras investigaciones.

Seeds y KWS. Advanta Seed es una empresa multinacional que instala en Balcarce un centro de investigación para el mejoramiento genético en girasol en 1989. En sus inicios era de capitales norteamericanos, en la actualidad está gobernada por una compañía india. Por su parte, KWS es una empresa de origen alemán, radicada en Balcarce a fines de los '90, orientándose al desarrollo de nuevas variedades de semillas de remolacha azucarera, maíz, cereales y oleaginosas para climas templados. También forman parte de esta categoría, micropymes principalmente locales, que prestan *servicios de monitoreo y control de plagas* y los *servicios de postcosecha* (acondicionamiento, lavado y almacenamiento, en cámaras frigoríficas, de papa) los cuales han tenido una gran expansión durante los últimos años, impulsados en parte por la instalación de la empresa McCain.

La pérdida constante de los nutrientes del suelo a partir de la intensificación de los cultivos extensivos, así como los mayores requerimientos de la calidad de los granos, y la cultura empresarial de los productores incrementan la demanda de análisis de las condiciones de los suelos, la calidad del agua y de las semillas. Estos servicios son provistos por *laboratorios* instalados en el partido de Balcarce y de la zona. Asimismo, existen empresas que brindan servicios de ensayos de material genético a las multinacionales contribuyendo a los llamados “Ensayos comparativos de rendimientos”, informes que son tenidos en cuenta por los productores al momento de seleccionar las semillas a implantar.

Por último, cabe mencionar los *servicios de almacenamiento y transporte* que representan el 7% de la base de datos. Se corresponde con las empresas que brindan el servicio de almacenamiento y acondicionamiento a los productores papeiros. En el caso de los granos, parte del almacenamiento y acondicionamiento está a cargo de los acopios por lo que se incluye dentro del rubro comercio. Las empresas de transporte han tenido un gran crecimiento en los últimos años. Si bien en la base de datos, solo se registraron dos firmas, es un sector sumamente atomizado con varias empresas unipersonales.

En general, las empresas de bienes y servicios, por una necesidad de logística, tienden a localizarse en zonas cercanas a las rutas nacionales y/o provinciales para facilitar la comunicación y el transporte de materia prima, semillas y agroquímicos entre las zonas productoras y las ciudades portuarias. En Balcarce estos actores económicos se localizan en el periurbano de la ciudad cabecera donde entran en conflictos con otros usos del suelo, tanto residenciales, como comerciales, y donde es posible encontrar vestigios de antiguas casas quintas de fin de semana (Lorda, 2008). Estas empresas se concentran en la zona norte de la localidad, sobre la Avenida San Martín (Mapa 4). A ambos lados de esta vía de acceso es posible visibilizar, un aglomerado de amplias y modernas oficinas comerciales y/o administrativas, galpones de silos y exposición de maquinaria agrícola, acopios de granos, playas de estacionamiento para camiones, estaciones de servicios, entre otros. Paisaje similar al descrito por Hernández, *et al.* (2013) para las agrocidades de Junín (Buenos Aires) y San Justo (Santa Fe). No obstante, algunas firmas internacionales han seguido el patrón de localización de fines del siglo XIX, estableciendo sus unidades próximas a las viejas estaciones de ferrocarril con la perspectiva de que en un futuro se reactive el servicio de trenes de carga.

En síntesis, ante las dificultades para determinar y responder qué actores se incluye como oferentes de bienes y servicios al sector agropecuario y la carencia de fuentes oficiales que den cuenta de las dimensiones que toma este sector, se deducen a partir del propio proceso de producción y se logra definir y delimitar a los actores que se incluyen dentro de la noción, así como construir una base de datos para Balcarce. Al indagar en la base de datos, se distinguen actores de carácter local o transnacional por la especificidad de la actividad que desarrollan, tales como empresas transnacionales en el caso de KWS o Advanta Semillas, o locales/nacionales como AgriGlobal. Al mismo tiempo, el análisis de información da cuenta de la importancia que cobra la venta de insumos (semillas, agroquímicos, fertilizantes y maquinaria), representando el 48% del total de la base de datos y es por ello que interesa focalizar en la dinámica adquirida por estas firmas durante los últimos treinta años, sus formas de territorialización e implicancias territoriales.

6.2 Los Actores Entrevistados. Características generales

Durante el trabajo de campo que se lleva cabo entre 2017-2021 se entrevistan un total de 33 empresas en los rubros seleccionados: agronomías, acopios, comercios de maquinarias, fábricas y talleres de reparación de implementos. La información obtenida es complementada con entrevistas a informantes calificados y otros actores de la trama socioproductiva de Balcarce (Capítulo 3). La Tabla 18 presenta las características generales de los actores entrevistados según el perfil, el año que comienzan a operar en Balcarce, origen de los representantes legales, tipo societario, actividad principal, sucursales y empleo.

Tabla 18. Características generales de los actores entrevistados

Empresa	Perfil	Año de Inicio (*)	Origen del Representante Legal	Tipo Societario	Actividad Principal	Sucursales	Casa Central	Personal (**)
Emp 1	Fabricante de Implementos Agrícolas	1962	Local	SH	Fabricación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	20
Emp 2	Fabricante de Implementos Agrícolas	1963	Local	SRL	Fabricación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 3	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1964	Local	SA	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	7
Emp 4	Representante Local de Equipos de Riego	1965	Local	s/d	Venta de Equipos de Riego	1	Balcarce	1
Emp 5	Acopio	1976	Local	SA	Acopio y Comercialización de Granos	1	Balcarce	30
Emp 6	Taller de Reparación de Implementos	1977	Local	SRL	Reparación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	1
Emp 7	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1979	Local	s/d	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Río Cuarto (Prov. De Córdoba)	4
Emp 8	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1981	Local	SH	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 9	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1984	Local	SA	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	10

Emp 10	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1985	Local	SH	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	10
Emp 11	Representante Local de Maquinaria Agrícola	1987	Local	SRL	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	11
Emp 12	Concesionario Oficial Maquinaria Agrícola	1989	Extralocal	SA	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	5	Brandsen	10
Emp 13	Taller de Reparación de Implementos	1990	Local	s/d	Reparación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	3
Emp 14	Acopio	1991	Local	SA	Acopio y Comercialización de Granos	2	Balcarce	20
Emp 15	Acopio	1998	Local	SA	Acopio y Comercialización de Granos	1	Balcarce	21
Emp 16	Agronomía	1998	Neolocal	SRL	Venta de Agroquímicos y Semillas	1	Balcarce	8
Emp 17	Agronomía	2001	Local	SA	Venta de Agroquímicos y Semillas	1	Balcarce	12
Emp 18	Taller de Reparación de Implementos	2002	Local	s/d	Reparación de Implementos Agrícolas	1	Balcarce	5
Emp 19	Concesionario Oficial Maquinaria Agrícola	2003	Extralocal	SRL	Venta de Maquinaria y Equipos	2	Balcarce	30
Emp 20	Fabricante de Implementos Agrícolas	2004	Extralocal		Fabricación de Implementos	1	Balcarce	6
Emp 21	Agronomía	2004	Neolocal	SRL	Venta de Agroquímicos y Semillas	1	Balcarce	10
Emp 22	Distribuidor Directo Maquinaria Agrícola	2005	Extralocal	SA	Venta de Maquinaria y Equipos	28	Marco Juárez (Prov. De Córdoba)	4
Emp 23	Concesionario Oficial Maquinaria Agrícola	2005	Extralocal	SRL	Venta de Maquinaria y Equipos	2	San Antonio de Areco (Prov. De Buenos Aires)	5
Emp 24	Concesionario Oficial Maquinaria Agrícola	2005	Extralocal	SRL	Venta de maquinaria y equipos	1	Balcarce	9
Emp 25	Fabricante de Implementos Agrícolas	2005	Local	SRL	Fabricación de Implementos	1	Balcarce	9
Emp 26	Megaempresa Agropecuaria	2006	Extralocal	SA	Comercialización de Granos y Venta de Agroquímicos y semillas	5	Quequén (Prov. De Buenos Aires)	2
Emp 27	Agronomía	2006	Extralocal	SA	Venta de Agroquímicos y Semillas	8	Mar del Plata (Prov. De Buenos Aires)	10
Emp 28	Concesionario Oficial Maquinaria Agrícola	2007	Extralocal	SA	Venta de Maquinaria y Equipos	4	Arrecifes (Prov. De Buenos Aires)	8
Emp 29	Distribuidor Directo Maquinaria Agrícola	2008	Extra-local	Res Ins	Venta de Maquinaria y Equipos	1	Las Parejas (Prov. De Santa Fe)	2
Emp 30	Megaempresa Agropecuaria	2009	Extralocal	SA	Comercialización de Granos y Venta de Agroquímicos y Semillas	17	Tandil (Prov. De Buenos Aires)	9
Emp 31	Representante Local de Maquinaria Agrícola	2009	Local	SRL	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	1	Balcarce	3
Emp 32	Agronomía	2011	Neolocal	SRL	Venta de Agroquímicos	1	Balcarce	8
Emp 33	Megaempresa Agropecuaria	2014	Extralocal	SA	Comercialización de Granos y Venta de Agroquímicos	28	Carlos Casares (Prov. De Buenos Aires)	7

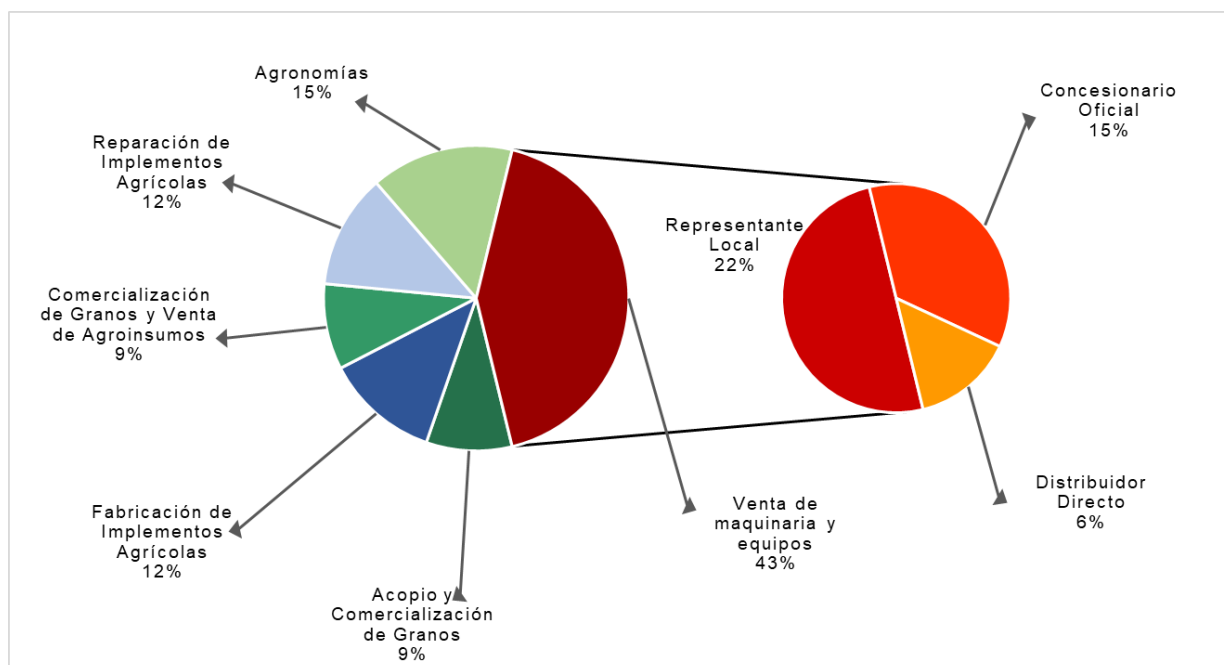
(*) Inicio de Actividad en Balcarce

(**) Se incluye sólo el personal de la sucursal de Balcarce.

Fuente: Elaboración personal en base a entrevistas realizadas entre mayo de 2018 y diciembre 2021.

Según la *actividad principal*, es decir aquella declarada por los propios actores como la más significativa en términos de volumen de facturación, el 42,4% de las empresas entrevistadas se dedica a la *venta de maquinaria e implementos agrícolas*. Dentro de esta categoría se incluyen representantes locales de empresas líderes a nivel nacional e internacional, concesionarios oficiales regionales y distribuidores directos. Le siguen en importancia las *agronomías* orientadas a la venta de semillas y agroquímicos con el 15,2%. Empresas focalizadas en la *fabricación de implementos y reparación de equipos agrícolas* tienen una participación del 12,1 % respectivamente. En tanto las firmas que se identifican con la comercialización de granos y el acopio de granos representan el 9,1%. Porcentaje similar a la participación de las empresas centradas en el acopio de granos (Gráfico 16).

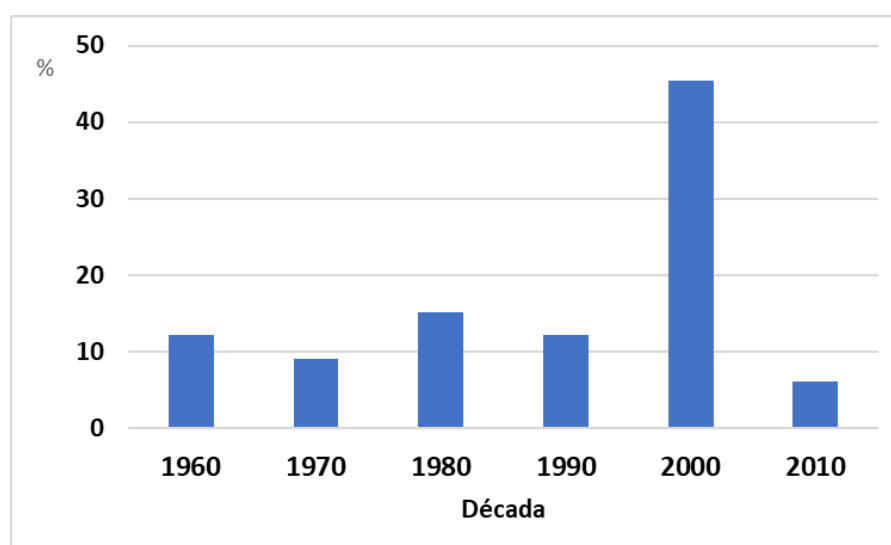
Gráfico 16. Empresas entrevistadas según principal actividad, en porcentaje (%). Balcarce 2018-2021



Fuente: Elaboración personal en base a entrevistas realizadas entre mayo de 2018 y diciembre 2021.

Al tener en cuenta los inicios de la actividad en Balcarce, las primeras empresas datan de los años 1960 vinculadas principalmente a la comercialización y reparación de equipos de riego y otros implementos. Con los años, varios de los talleres dan origen a las fábricas de bombas de agua (12,9% del total) (Gráfico 17 y Mapa 4). Estos sectores siguen dominando en los años 1970 y aparecen nuevos actores como los acopios. El desarrollo de la actividad en torno a los sistemas de riego está relacionado con el auge y expansión de la superficie destinada al cultivo de papa no solo en Balcarce, sino también en la región, tal como se referencia en el Capítulo 4.

Gráfico 17. Empresas entrevistadas según década de inicio de la actividad. En porcentaje sobre el total. Balcarce 2017-2021



Fuente: elaboración personal en base a entrevistas 2017-2021.

En los años '80, el proceso de agriculturización es acompañado por la incorporación de maquinaria agrícola. En esta década se instalan varios de los comercios de venta de maquinaria e implementos agrícolas, cuyos dueños son originarios de Balcarce, de apellidos “conocidos”. Estos emprendimientos con el correr de los años, se consolidan como referentes a nivel local. Recién a fines de 1980, se radica el primer concesionario oficial de maquinaria agrícola, representante exclusivo de una firma transnacional.

En la década de 1990, las políticas macroeconómicas de carácter neoliberal dejan sus huellas en la dinámica comercial local. De las empresas entrevistadas, solo cuatro emergen en este periodo: un taller de reparación de equipos de riego, dos acopios y una agronomía. Se destaca la apertura de los acopios en esta época, así como su continuidad en el tiempo, en un contexto de crisis económica y cierre de varios comercios del rubro. Si bien no se cuenta con datos oficiales, según la información brindada por el dueño de uno de los acopios, en Balcarce -a principio de 1990- operan nueve firmas en el rubro, de los cuales continúan en actividad solo dos de ellas²⁰. Los entrevistados comentan desde sus perspectivas las razones del cese:

“En el mismo tiempo que nosotros crecimos, ellos se fundieron, y ¿sabés qué? es la buena administración. No gastar lo que no es tuyo. El acopio es como un banco. Vos al banco le llevas plata y cuando la vas a buscar, la tenés que tener, el banco puede hacer lo que vos quieras con esa plata, prestársela a 50 tipos pero cuando vos vas a buscar la tuya, la tiene que tener. El acopio vos me traes los cereales, para que yo te los guarde, los cuide, los seque los acondicione, lo mantenga, cuando vos lo quieras vender, lo tengo que entregar al puerto, lo tengo que cobrar y te los tengo que pagar. Si yo con esa masa de mercadería, empiezo a jugar, porque me gusta el precio, y cuando vos la venís a

²⁰ Los acopios presentes a fines de 1980: Cooperativa General Pueyrredon; Cerealsud, Francisco López y Hermanos; Gastaldi y Compañía, Ricana, Cooperativa Agraria; Rodríguez García, Acopio Balcarce; y Scorziello y Galella (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021)

buscar, no la tengo... porque si no, no se explica que las empresas se fundan” (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021).

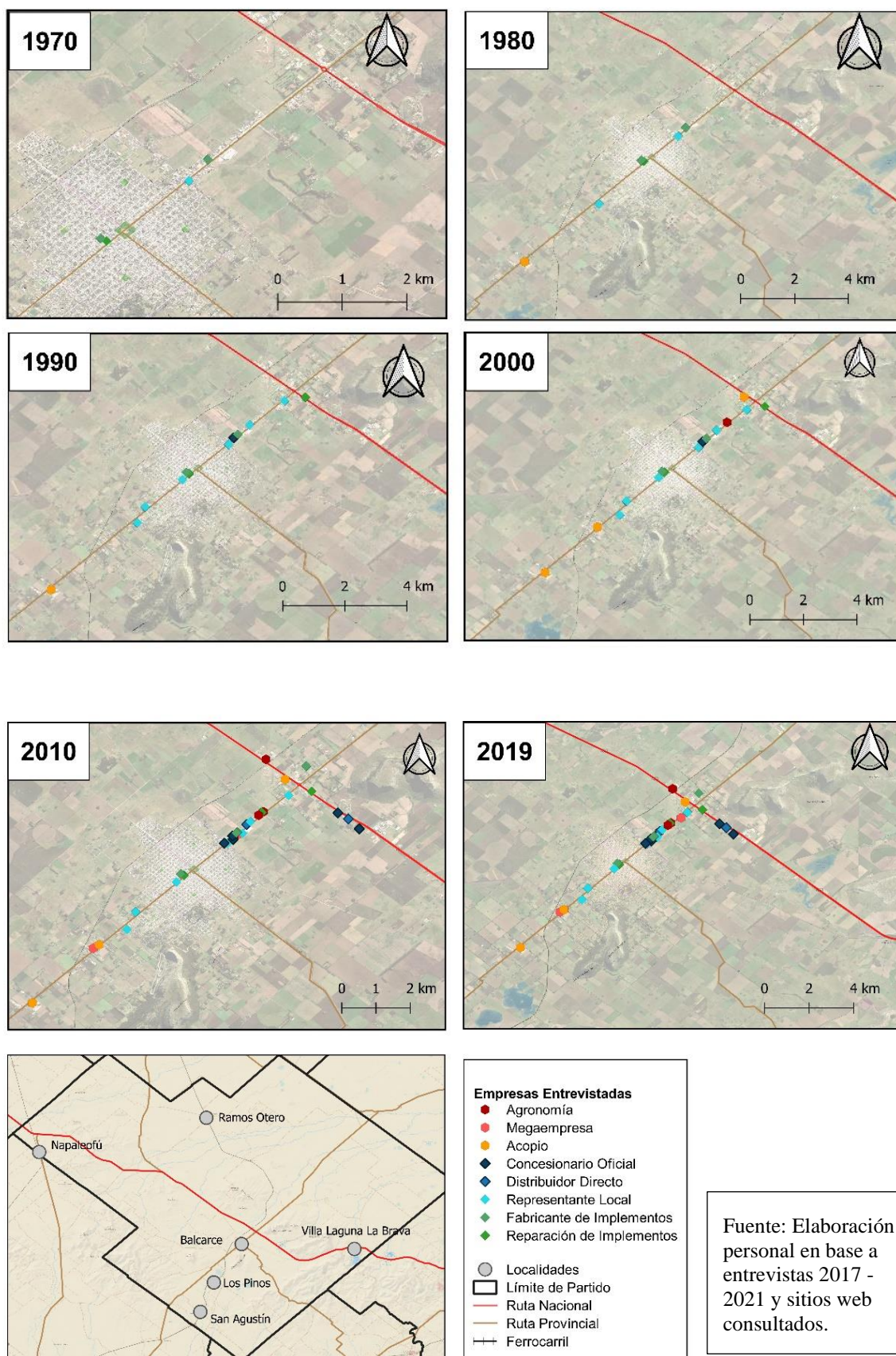
“Las agronomías aquellas que en su momento eran muy dedicadas a los productores de papa, cuando no estaba tan desarrollada la industria, por lo que eran paperos puros para consumo fresco también la pasaron muy mal. Porque la papa ha tenido históricamente sus años buenos y sus años malos. Los buenos eran muy buenos y los malos eran muy malos para el productor en consecuencia para los negocios” (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

“En un momento las compañías muy fácilmente entregaban mucha mercadería, que uno podía vender alegremente y después, sin haberla pagado porque venía en una forma de consignación, o venía para pagar con plazos lejanos y después cuando se venía a cobrar no estaba... y en el caso del acopio, por haber vendido cereal, que lógicamente no era de uno. Entonces, esto es como un banco, el banco si un día se produce una corrida de dinero, no hay banco que resista, porque el banco utiliza parte de los fondos que tiene depositado los utiliza para hacer préstamos” (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

Los testimonios focalizan en la importancia que cobra una buena gestión y administración de la empresa, principalmente en contextos económicos en los cuales se incrementan los costos de producción para los pequeños y medianos productores, por la paridad cambiaria y con tasas de interés elevadas (Ghezán et al., 2001; Fernández, 2018). El panorama cambia hacia la década del 2000, cuando una conjugación de acontecimientos internacionales y condiciones internas permiten la consolidación del nuevo modelo de producción basado en el uso intensivos de agroinsumos. En este periodo de auge para el sector de bienes y servicios, se instalan en la localidad de Balcarce, casi el 45,5% de los casos seleccionados, con preponderancia de actores externos. El sector de maquinaria y agroquímicos se expande y consolida, a la vez que aparecen nuevos actores dedicados a fabricación de implementos de poscosecha para el cultivo de papa.

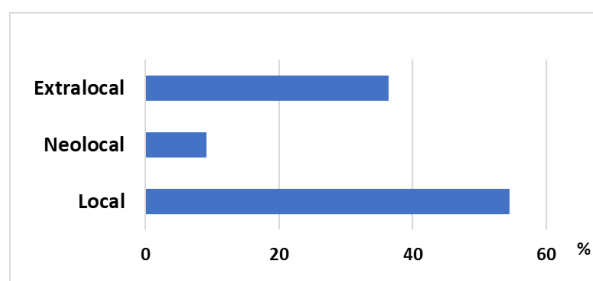
Hacia la década de 2010 los mercados de maquinaria y agroinsumos parecieran que se encuentran ya saturados a nivel local, los precios de las materias primas descienden en los mercados externos, a la vez que las empresas transnacionales tienden cada vez más a fusionarse y, por ende, a concentrar sus ventas. A partir de 2012, solo 2 empresas de las entrevistadas desembarcan en Balcarce para ofertar agroinsumos y comercializar granos. Otras dejan de operar, como es el caso de una agronomía que nace en 1997 a partir de la asociación de dos empresarios locales con presencia en el rubro, luego de más de una década de crecimiento, en 2013 cierra sus puertas por problemas financieros. Las instalaciones son adquiridas en propiedad por uno de los socios y cedidas en alquiler a una megaempresa agropecuaria, ya instalada en el mercado de insumos a nivel nacional (Entr. N°66, TC-Agro, 26/06/2019; Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021).

Mapa 4. Evolución histórica de la instalación de las empresas entrevistadas



Respecto al *origen* de los representantes legales, es decir, aquellas personas físicas o jurídicas que tienen a su cargo la empresa, el 55 % son de origen local y 9 % neolocales²¹ (Gráfico 18). Se entiende por neolocales aquellos dueños o encargados que, si bien no son nacidos en Balcarce, han transitado gran parte de su vida en la localidad. Se trata de jóvenes, generalmente profesionales ingenieros agrónomos, oriundos de otras localidades o espacios rurales. Estos sujetos han estudiado en la Facultad de Ciencias Agrarias (UNMdP) y/o en varios casos, contrajeron matrimonio en la localidad, por lo tanto, residen en la ciudad de Balcarce y se identifican con la sociedad local, enraizando sentimientos de identidad y pertenencia al territorio. Los actores locales o neolocales se encuentran presente en los diferentes rubros, predominando en los bienes y servicios especializados en el cultivo de papa. A diferencia de los extralocales, solo cuentan con sucursales en la ciudad de Balcarce. Solo uno de los acopios seleccionados posee instalaciones de almacenaje de granos en la ciudad de Necochea.

Gráfico 18. Empresas entrevistadas según origen de los representantes legales, en porcentaje (%). Balcarce 2017-2021



Fuente: elaboración personal en base a entrevistas 2017-2021.

Los actores extralocales representan el 36% restante de las firmas. Estos se concentran principalmente en la venta de maquinaria agrícola y equipos y, en menor medida, en la comercialización de agroinsumos y granos. A excepción de Oscar Pourtau SA. (representante de New Holland), el resto de los actores inician su actividad en la década 2000. En la mayoría de los casos son sucursales de empresas que se territorializan a nivel regional y nacional e incluso llegan a expandirse hacia otros países de Sudamérica, convirtiéndose en translatinas como Los Grobos o Ceres Tolvas (Gorenstein y Ortiz, 2016).

Respecto a la *mano de obra permanente*, pareciera ser un sector que no genera grandes fuentes de trabajo en relación con los volúmenes de capital que manejan. Las firmas entrevistadas se posicionan entre micro y pequeñas empresas según el número de empleados²². La cantidad de empleados varían entre 1 y 30 dependiendo de las actividades que desarrollan, así como del grado de diversificación. El

²¹ Varios autores han utilizado el término neorurales para referirse a los nuevos actores de los espacios rurales que emigran de las ciudades y se caracterizan por ser profesionales, con fuerte anclaje local, pero mantienen sus redes de relaciones sociales (Sili, 2005; Craviotti, 2006).

²² La Resolución 519/2018 del Ministerio de Producción de la Nación, en la cual se definen las características de las empresas que son consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, establece por límite de personal ocupado para las siguientes categorías: cuando la actividad principal es comercio los límites son: micro: hasta 7 empleados; pequeñas: hasta 35 empleados; mediana: hasta 345 empleados. En el caso de industrias, micro: hasta 5 empleados; pequeñas: hasta 60 empleados; y medianas: hasta 655 empleados.

45,5% emplean entre 1 y 7 personas. Este segmento comprende los talleres de reparación de implementos agrícolas, las fábricas de implementos que dado los reducidos volúmenes de producción no demandan grandes cantidades de trabajo de forma permanente. También integran este segmento comercios de venta de maquinaria que no integran otros servicios.

Las pequeñas empresas representan el 55,5% del total de las firmas entrevistadas y emplean entre 8 y 30 empleados. Integran este grupo los acopios locales, los comercios de venta de maquinaria agrícola y las agronomías, que ofrecen una variedad de servicios. En el caso de los primeros además de ofrecer almacenamiento, realizan acondicionamiento del cereal, producen granos, multiplican semillas²³, entre otros servicios; los comercios de venta de maquinaria que cuentan con talleres de reparación y de pintura y, agronomías que se destacan por el movimiento de depósito.

Los empleados se distribuyen entre administrativos, técnicos comerciales encargados de las ventas y asesoramiento de los agroinsumos, venta de repuestos, operarios que trabajan en las plantas de acopio, tratamiento de semillas, depósitos de agroquímicos y semillas, talleres de reparación, así como de diseño. En algunos casos suelen contratar personal para trabajos puntuales como ingenieros ambientales para la implementación de Evaluaciones de Impacto Ambiental. En líneas generales todas las empresas entrevistadas incrementaron el personal con relación al año de inicio de la actividad. No obstante, varios de los dueños manifiestan la necesidad de incorporar nuevos trabajadores, principalmente los fabricantes de implementos. Sin embargo, las cargas sociales y conflictividad laboral emergen como argumentos que atentan contra la contratación de mano de obra.

El asesoramiento y la venta de insumos requieren de personal calificado con conocimiento en técnicas agronómicas (por ejemplo, momento y forma de aplicaciones de agroquímicos), y excelente relación y conocimiento de la diversidad de canales y estrategias comerciales. Para esta investigación los *técnicos comerciales* son los encargados de contactar, interesar y fidelizar a los clientes. En general, estas labores son desarrolladas por ingenieros agrónomos y/o personal con *expertise* con altas capacidades para asesorar a los productores en el uso y compra de agroquímicos, o comercializar granos, gracias a su trayectoria laboral en el rubro. La experiencia en ventas y la buena relación con los clientes es más valorada que el título universitario. En este sentido, los entrevistados encargados de la venta y asesoramiento mostraron una gran habilidad en la construcción de redes sociales.

... “Lo que pasa, que el hecho de haber tenido una trayectoria a nivel local, la gente conoce tu forma de ser y tu forma de trabajar. Vos ahora vas bajo el nombre de una empresa y bajo ciertas normativas, precio y condiciones. Entonces vos como persona generalmente el vínculo ya está establecido” (Entr. N°60, TC-Agro, 16/02/2019)

²³ La multiplicación de semillas consiste en reproducir bajo control y con sistemas específicos de certificación y clasificación semillas que serán utilizadas como tales. Puede ser para mercado interno o externo: el proceso comienza con el material genético bajo estricto control, siguiendo un riguroso protocolo (a fin de asegurar la calidad y la no difusión al mercado local, donde no está habilitada su venta). Luego se cultiva, hibrida y cosecha en predios cerrados, bajo riego y otras condiciones controladas, luego se cosecha la semilla y se clasifica, certifica y embolsa (Anlló et al., 2015).

La experiencia y la propia cartera de clientes fieles es el capital social con el que cuentan los encargados de las agronomías y acopios y las habilidades más buscadas por las empresas transnacionales al momento de seleccionar el personal. Estas habilidades deben ser complementadas con el uso de herramientas de comunicación relacionadas con la Cuarta Revolución Industrial, donde prácticamente las operaciones comerciales se realizan *online* (Bensusán et al., 2017).

En general se observa una alta rotación entre los ingenieros más jóvenes recién recibidos, para quienes la actividad comercial resulta ser uno de los primeros trabajos, junto al control de cosecha o monitoreo de babosas como trabajos temporarios. En la mayoría de los casos, tanto profesionales como expertos se capacitan como Perito Clasificador de Granos. Por su parte los perfiles solicitados por las empresas también han variado con el correr de los años según los intereses. Si a inicios de los años 2000 las empresas transnacionales buscaban ingenieros agrónomos recién recibidos o a punto de finalizar la carrera a fin de poder instruirlos en la comercialización de agroinsumos, en la actualidad, pareciera que la estrategia de las compañías se orienta hacia la búsqueda de personal con experiencia en la comercialización y con una cartera de clientes ya consolidada.

6.3 A Modo de Conclusión

En el presente capítulo a través de la construcción de la base de datos “Servicios Agro Balcarce” se pone en relevancia la dinámica que adquieren las empresas oferentes de insumos y servicios en el nuevo modelo de producción basado en la adopción del paquete biotecnológico. Dada las dificultades para la definición y delimitación de este universo de estudio y dimensionar su importancia, se determina a partir de las prácticas culturales y labores de los principales cultivos del partido, cuáles son los principales bienes y servicios demandados. Se construye la base de datos Servicios Agro Balcarce a partir de información secundaria y primaria. Los resultados evidencian la diversificación de servicios, así como la profesionalización de la actividad y la preponderancia del sector comercial sobre el resto de las categorías. El territorio concentra las actividades de venta de insumos y en menor medida biotecnología, servicios de ensayos y otros. Estos tienen lugar en los países centrales, lo que estaría indicando la posición que ocupa Balcarce como un territorio-lugar en relación a las dinámicas globales de los mercados de insumos.

La dinámica y evolución demográfica de las firmas entrevistadas según la antigüedad, el origen de sus propietarios y la actividad principal en la cual se desempeñan, reflejan los cambios y continuidades de las políticas macroeconómicas, los sistemas técnicos y los modelos de producción dominantes en la región pampeana y en particular en el partido de Balcarce, desde la mecanización del espacio rural a mediados del siglo XX hasta la actualidad. Así la importancia adquirida por el cultivo de papa en la década de 1960 y 1970, tiene su correlato en la emergencia de los primeros comercios, talleres y fábricas relacionadas con equipos de riego y bombas de agua, utilizadas frecuentemente para dicho cultivo. En los años 1980, abren comercios orientados a la venta de maquinaria en respuesta al cambio tecnológico y la incorporación de maquinaria que se viene gestando desde la década de 1960. La casi usencia de

nuevas empresas en la década de 1990, es indicativo de la crisis económica que afectaba a los productores agropecuario. De las empresas muestreadas, cuatro de ellas dan sus primeros pasos en esta década, de las cuales dos se inician como distribuidoras de fertilizante a granel. La década del 2000 marca un cambio radical en los sistemas técnicos que se implementan. La expansión del paquete biotecnológico centrado semillas, máquina de siembra directa y agroquímicos, explican la proliferación de agronomías y comercios de máquinas y equipos en Balcarce. Pero a diferencia de décadas anteriores, la apertura de estas firmas viene de la mano principalmente de actores extralocales. De esta manera se observa en el territorio local una estrecha vinculación con las dinámicas globales y nacionales, así como las propias de Balcarce.

Varios autores enfatizan en el rol que ha tenido el modelo de agronegocios en la reducción de la mano de obra en los establecimientos rurales, en términos de trabajo permanente. En contraposición, señalan en el incremento del empleo global del sector agroindustrial a raíz de la generación de nuevos servicios, contratación de empleo no permanente, etc. (Anlló et al., 2015). En función de los datos primarios analizados en esta investigación, se concluye que tanto agronomías, acopios como venta de maquinaria no son sectores demandantes de grandes cantidades de trabajadores permanente, en relación con los grandes volúmenes de capitales que manejan. Por lo que la generación de nuevos puestos de trabajo en nuevos comercios no siempre significa un incremento sustancial de la demanda de trabajo.

En los capítulos siguientes se profundiza en las prácticas sociales y espaciales de los actores entrevistados y cómo a través de estas prácticas se territorializan y construyen territorio. Para ello, el Capítulo 7 se destina a las empresas centradas en los mercados de semillas, agroquímicos, fertilizantes y granos y el Capítulo 8 se focaliza en el sector de maquinaria e implementos agrícolas.

CAPÍTULO 7: ¿CÓMO FUNCIONAN LAS AGRONOMÍAS Y LOS ACOPIOS EN EL PARTIDO DE BALCARCE?

Los capítulos precedentes dan cuenta de la relevancia del sector de bienes y servicios al agro en el marco del nuevo paradigma técnico productivo de agronegocio, imperante a nivel nacional. Específicamente, el Capítulo 6 dimensiona la importancia adquirida por estos actores en el territorio de Balcarce en las últimas décadas. El presente capítulo tiene como objetivo indagar en cómo funcionan las agronomías y acopios en el partido de Balcarce, a partir del análisis de sus prácticas socioespaciales. Estas últimas emergen en la interacción con diferentes actores (proveedores, clientes, instituciones, etc.) multiescalares.

Con el fin de contextualizar el intercambio de bienes y servicios para el agro como parte de un sistema globalizado, en principio se realiza una breve referencia al mercado de semillas, agroquímicos y granos a nivel mundial y nacional. Posteriormente el análisis se sumerge en el territorio de Balcarce y se indaga en las prácticas cotidianas de las empresas radicadas en Balcarce. En función de las actividades principales se reconocen tres perfiles: agronomías, megaempresas agropecuarias y acopios (ver Tabla 18 del Capítulo 6). Se analiza cada perfil a partir de las entrevistas realizadas teniendo en cuenta el origen y trayectoria y las prácticas que emergen de la interfaz con proveedores, clientes, instituciones y el territorio.

7.1 Mercado de Semillas, Agroquímicos, Fertilizantes y Granos.

A nivel mundial el mercado de agroquímicos, fertilizantes y semillas es altamente competitivo y se encuentra concentrado en pocas empresas transnacionales, las cuales a través de uso de leyes de patentamiento, fusiones, adquisiciones y nuevas tecnologías han centralizado el proceso de producción, comercialización y distribución del paquete tecnológico a nivel mundial (Carabajal, 2013; Hernández, 2015). En 2018, las cuatro primeras empresas transnacionales concentran el 53% del mercado mundial de semillas (Bayer Crop Science; Corteva Agriscience, ChemChina/Syngenta y Vilmorin & Cie/Limagrain), el 65,8% de agroquímicos (ChemChina, Bayer Crop Science, Basf y Corteva Agriscience) y en fertilizantes (Nutrien, Yara, Mosaic Company e CF Industries Holding) (Grupo, ETC, 2019). La comercialización de *commodities* también está controlada por unas pocas grandes compañías que integran toda la cadena agroindustrial desde la producción primaria, pasando por el procesamiento, comercialización de cereales, alimentos, entre otros. Se trata de empresas como Cargill, COFCO, ADM; Bunge, Wilmar International, Louis Dreyfus Company y Glencore Agriculture (Grupo ETC, 2019).

Las empresas transnacionales de agroinsumos tienden a fragmentar las diferentes etapas de los procesos productivos. En el caso de los herbicidas e insecticidas, firmas líderes mundiales desarrollan los principios activos generalmente en sus casas matrices o en sus sedes en países asiáticos, y formulan en los países de destino, como Argentina, los productos a partir de los principios activos importados del

exterior (Anlló et al., 2015). En los territorios nacionales, “las empresas proveedoras de insumos desarrollan sus respectivos campos y laboratorios actividades de pruebas y adaptación a las condiciones propias del lugar, generando conocimientos específicos (por zonas y cultivos) que son transmitidos a los usuarios junto con indicaciones sobre uso, mantenimiento y disposición de residuos finales” (Anlló et al., 2015:37).

En Argentina hasta la liberación de la soja transgénica en 1996, el mercado de agroquímicos se estructura en torno a las empresas transnacionales, nacionales e instituciones como INTA que desde mediados del siglo XX tuvo la función de adaptar las tecnologías generadas en otras latitudes a las condiciones locales. El panorama cambia a partir del liderazgo que adquieren las empresas transnacionales que pasan a ser los actores principales en la generación y difusión de biotecnológica, desplazando a las empresas e instituciones nacionales. Tras el desarrollo de los eventos tecnológicos principalmente en soja, maíz y algodón en sus casas matrices, localmente, estas empresas realizan adaptaciones de las nuevas variedades a las condiciones edafológicas y climáticas además de cumplir con los requisitos obligatorios regulatorios locales (Gutman y Lavarello, 2007; Carabajal, 2013, Hernández, 2015).

A la transnacionalización del mercado de agroinsumos, se suman los cambios en las compañías exportadoras de granos, quienes trasladan parte de sus actividades a las cotidianidades locales durante las últimas décadas.

7.2 Agronomías

Origen, trayectoria y perfil de las empresas

Del total de empresas entrevistadas (33), cinco (5) se corresponden con las tradicionalmente denominadas “agronomías” cuya actividad principal radica en la venta de agroinsumos²⁴, destacándose en la oferta de agroquímicos y semillas y en algunos casos y de manera ocasional ofrecen fertilizantes. Se trata de las firmas Agroproductos SRL., CPD SA., Nueva Huella SRL., Terramar SA., y Tery Terra SRL. La primera de estas firmas comienza sus actividades en 1998, el resto a partir de 2001. La particularidad que tiene este grupo, además de centrarse en la venta de agroinsumos, en parte, es el perfil de sus dueños y su identificación con una determinada empresa líder transnacional o por trabajar con un determinado sector específico del agro.

Respecto al origen y su trayectoria, estas empresas son fundadas por jóvenes ingenieros agrónomos (entre 30 y 40 años al momento de inicio de la actividad) con experiencia en la venta de insumos y asesoramiento a productores. Varias de estas firmas surgen a raíz del cierre de una reconocida agronomía local, cuyos empleados deciden renunciar e iniciar sus propios emprendimientos. Otras, en cambio, son abiertas por exrepresentantes zonales de empresas transnacionales de agroinsumos. El hecho

²⁴ En el presente capítulo por agroinsumos se hará referencia a las semillas, agroquímicos y fertilizantes. No se incluirá a la maquinaria e implementos agrícolas.

de tener experiencia en el sector les permite contar con una cartera de clientes ya establecida y consolidada, que es valorada por las empresas transnacionales. Por eso, estos actores reciben ofertas por parte de empresas transnacionales para ser representantes exclusivos de sus marcas líderes.

La comercialización de agroquímicos y semillas va de la mano del asesoramiento a los productores por parte de los responsables técnicos-comerciales. Estas actividades son complementadas con la producción de grano o cultivo de papa, ya sea de forma propia o en asociación con productores y contratistas, la multiplicación de semillas autógamas y el alquiler de depósito con servicio de logística a empresas agroindustriales como McCain. Siendo Balcarce una plaza altamente competitiva, tratan de diferenciarse ofreciendo ciertos servicios como la entrega de mercadería a campo, el asesoramiento o la eficiencia del servicio de logística.

La infraestructura de las agronomías consta, por un lado, de oficinas con diferentes particiones donde se desarrollan tareas administrativas. Por otro lado, galpones para el acopio de semillas y agroquímicos, concentrados espacialmente o separados en diferentes sitios de la ciudad. Los depósitos deben estar habilitados por la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (CA.S.A.FE.), entidad que certifica que el almacenamiento de productos fitosanitarios se realice de forma segura con la finalidad de evitar siniestros que pongan en peligro a la sociedad y el medio ambiente. Mediante una serie de auditorías se verifica el cumplimiento de protocolos respecto a la ubicación, estructura y operación del depósito, la documentación, el entrenamiento del personal, la evaluación de los conocimientos del personal, y el plan de contingencia en respuesta a eventuales emergencias. CASAFE califica a los depósitos según el grado de cumplimiento en: Premium, categorías A, B o No Aprobado. Los entrevistados afirman que las exigencias de esta entidad son cada vez mayores año tras año, por lo que no siempre logran alcanzar las expectativas.

El crecimiento de las agronomías en términos de volumen y facturación, a lo largo del tiempo, les ha permitido ampliar sus instalaciones y, en algunos casos relocalizar las mismas. En menos de 20 años estas empresas se reubican en lugares más alejados del casco urbano, sobre las rutas y avenidas de acceso principal a la ciudad de Balcarce, con mejor accesibilidad para la circulación de vehículos, espacios más amplios y seguros ante posibles siniestros que afecten a la población, vía compra o alquiler de la tierra. Esto no solo significa mejorar en términos de logística sino también a captar la atención de nuevos clientes.

Interfaz con proveedores, clientes e instituciones.

Las agronomías entrevistadas, a excepción de una de ellas, se caracterizan por ser representantes oficiales exclusivos o semiexclusivos de una empresa transnacional líder en el mercado mundial de semillas y agroquímicos como: Syngenta, Corteva, Basf, Bayer o Dekalb. Si bien las agronomías operan con nombre propio, se las identifican a nivel local y regional, con la marca líder a la que se representa. Por lo tanto, la interfaz que media la relación entre agronomías y proveedores está regulada en gran parte por el grado de exclusividad. Según las pautas que establezcan los contratos de exclusividad, se

determina la posibilidad de ofrecer otras marcas, el porcentaje de facturación por parte de la agronomía y las condiciones de facturación.

Acceder a una representación exclusiva implica someterse a las exigencias cada vez mayores que establece la empresa transnacional. Estas exigencias se basan principalmente en cumplir con los objetivos, incorporar sistemas de administración centralizados y estrategias de marketing de las empresas proveedoras. Esto se traduce en superar año a año los volúmenes de venta, posicionar productos nuevos y aumentar la cartera de clientes. El dueño de una agronomía explica cómo las compañías determinan los lineamientos que deben seguir:

“La mayoría de las veces nos piden seguir creciendo en la base de datos, y todo depende del año y de los objetivos de la empresa. A veces el objetivo de la empresa es retener clientes, bueno vos tenés que hacer foco en los clientes que tenés. ¿Por qué? porque hay un stock reducido de mercadería, entonces bueno: los clientes que siempre te compran, que tengan la prioridad de seguir comprando. Y hay momentos que quieren expandirse y entonces, para eso no te piden retención sino, crecimiento. Entonces, bueno uno tiene que seguir avanzando en clientes” (Entr. N°62, Dueño Agro, 22/03/2019).

El testimonio da cuenta de la pérdida de autonomía por parte de los dueños de las empresas respecto a la capacidad de tomar sus propias decisiones y perseguir sus propios objetivos respecto a sumar clientes o volumen de venta. La nueva forma de vinculación con las empresas transnacionales implica la incorporación de un *software* específico para la gestión de las relaciones con los clientes, conocido como *Customer Relationship Management* (CRM). La implementación de este tipo de herramienta va más allá de gestionar y controlar los montos vendidos, sino que además requiere realizar y registrar el seguimiento de la actividad de los productores a nivel del lote, recabando datos productivos (cantidad de hectáreas trabajadas, semillas implantadas, herbicidas e insecticidas aplicados, comportamientos de los cultivos, malezas e insectos, comparación con otros cultivos) y personales (fecha de cumpleaños, intereses, ocio y otros) de la cartera de clientes.

Entre los dispositivos que implementan las transnacionales a sus distribuidores exclusivos, se encuentran las *nuevas formas de facturación*. Varias compañías establecen el sistema de facturación directa, algunas de ellas como sistema único de facturación de sus productos, otras como una opción más entre la diversidad de posibilidades. El esquema de facturación directa consiste en que la compañía emite la factura directamente al productor agropecuario, mientras la agronomía lleva a cabo todo el servicio de logística y cobra una comisión por la venta y es corresponsable de las deudas de los productores en un 50% frente a la empresa transnacional. Esta práctica desde la mirada de los dueños de las agronomías es percibida positivamente en la medida que les permite reducir el pago de impuestos (Ingresos Brutos).

En Balcarce, las compañías implementan el sistema de facturación directa con aquellos productores que superan las 5.000 ha o compran grandes volúmenes de insumos. Tales son los casos de las grandes empresas agropecuarias deslocalizadas como las estancias El Volcán y Cinco Cerros, los *pools de siembra* (MSU, ADBlick, Espartina; Cazenave) o la multinacional McCain, la cual adquiere insumos de forma directa para sus Unidades de Producción Propia.

Otra práctica que media las relaciones entre las agronomías y las compañías proveedoras, son las *capacitaciones*. El proceso agrícola por su dependencia de los ciclos naturales, los cambios en el suelo, en el clima, así como los tecnológicos, obliga a quienes trabajan en las agronomías, a los productores y asesores, a estar en permanente proceso de adaptación y aprendizaje continuo de las innovaciones (Anlló et al., 2015). En este sentido, las empresas transnacionales de agroquímicos y semillas brindan capacitaciones específicas dos o tres veces al año, sobre nuevos productos, herramientas comerciales, de gestión y administración. Asimismo, organizan encuentros anuales en las cuales reúnen a los representantes exclusivos que integran la red de distribución. En estos momentos de encuentros se pautan los objetivos de la empresa, se exponen los resultados globales anuales de la firma en ventas y la performance de cada actor integrantes de la red de distribución. En estos encuentros las agronomías entran en conocimiento recíproco y competencia.

Esta forma de acompañamiento, seguimiento y también control por parte de las corporaciones, son complementadas y retroalimentadas con *equipos técnicos* de las propias compañías. Estos “equipos técnicos”, integrados por un gerente, llamado -en algunos casos *Joint Venture Manager (JVM)*, e ingenieros agrónomos especializados en el manejo agronómico de un determinado insumo, supervisan, participan y monitorean las acciones llevadas a cabo por los responsables de las agronomías. A través de estas prácticas (capacitaciones, equipos técnicos, reuniones anuales), el conocimiento es transmitido desde los referentes de las compañías hacia los dueños o empleados de las agronomías, existiendo muy poco margen para la confrontación o disidencias. Las compañías no solo se proponen promover y difundir los nuevos desarrollos biotecnológicos, sino también buscan a través del discurso alinear a sus clientes con su visión (Sosa Varrotti, 2019).

Entre los lineamientos que establecen las empresas líderes en agroinsumos, cabe mencionar a la *asignación de zonas cerradas*. Esto significa que las ET establecen los límites geográficos del área sobre la cual las agronomías están autorizadas para comercializar sus insumos. En consecuencia, las agronomías califican a los productores agropecuarios en “clientes zona” o “extrazona”. Los primeros engloban a los productores cuya razón social se encuentra inscripta y/o localizada dentro del área geográfica adjudicada a la agronomía para la distribución de los productos de la ET. En cambio, los clientes “extrazona” se sitúan fuera de los límites establecidos. En este último caso, los dueños de las agronomías deben justificar ante la ET su venta fuera del límite de la “zona cerrada”. También existen otro tipo de exigencias, respecto de la seguridad e higiene o depósitos habilitados como “Depósito Ok” por CASAFE.

El sistema centralizado CRM registra todas las prácticas llevadas a cabo tanto por las agronomías como por los productores-clientes de las mismas (número y nombre de clientes, cantidad de agroinsumos vendidos, *acciones* implementadas, relación entre cantidad de insumos comprados y hectáreas trabajadas). A través de estos indicadores las ET califican a sus distribuidores oficiales y a los productores-clientes. Según la *performance* alcanzada, las agronomías reciben compensaciones,

descuentos y bonificaciones en la compra de productos; o en el otro extremo pueden perder la representación, como lo manifiesta el asesor técnico comercial de una de las agronomías:

... “Yo sé de algunas empresas, como por ejemplo La Tijereta, tenés ciertas exigencias de volumen de venta, y entonces vos tenés que salir a cumplir eso, para no perder esa representación, que por ahí, se la terminan dando a otro”... (Entr. N°60, TC-Agro, 16/02/2019)

Por lo expuesto, la exclusividad implica una pérdida de control de la mercancía, de la información de los clientes, así como una restricción a la toma de decisiones en cuanto a la elección de a quién vender, cuánto vender y cómo vender. Ante estas limitaciones a la autonomía en la gestión de las agronomías, en el trabajo de campo, se deduce cuáles son *los intereses de los dueños de las agronomías que entran en juego en esta interfaz con las ET*. Para las agronomías ser representantes oficiales exclusivos de marcas líderes a nivel mundial genera cierto prestigio y posicionamiento en el territorio. Los entrevistados comentan:

... “Es difícil diferenciarse, la primera diferenciación es a través de la compañía, ponele [ET XX] es líder en determinado segmento y tiene productos muy reconocidos. O sea, esa es la primera diferenciación de nosotros y nuestro colega, que vende [ET XX], versus el resto. Ahora una vez después de eso, lo que vendemos de [ET XX] es el 30 por ciento de lo que uno factura, todo el resto es mucho genérico, muchos productos que lo tienen todos, ahí es donde hay que trabajar uno para hacer la diferenciación” ... (Entr. N°46, Dueño Agro, 22/06/2018)

“Si nos dedicáramos a vender solo Syngenta, directamente tendríamos que cerrar. Porque hay productos de Syngenta que son caros” (Entr. N°45, TC-A, 22/06/2018)

Los testimonios dan cuenta que los productos de primera línea no siempre resultan ser los más vendidos. No obstante, otorgan cierto prestigio y reconocimiento en el territorio. Respecto a la implementación del *software CRM*, los entrevistados perciben como aspectos positivos la posibilidad de visibilizar y controlar los movimientos de stock de mercadería; los sistemas de facturación directa y “a cuenta y orden”, disminuyen los costos de los impuestos y, la implementación de TIC, contribuye a mejorar la productividad y eficiencia de la empresa. El respecto uno de los ingenieros agrónomos dueño de una de las agronomías comenta:

“Sí, obviamente, que ahora es mucho más dinámico, porque vos en una mañana, en vez de ir, como yo antiguamente trabajaba en la empresa, que tenía que visitar a tres clientes de forma obligada por día, y a su vez visitar a cada productor tres veces durante la campaña. Iba me sentaba con el cliente y redactaba en un libro, sobre qué es lo que producía, qué es lo que preguntaba, qué es lo que desarrollamos y después debíamos dejar las preguntas para la próxima visita. Hoy ya no, con el transcurso del día, por ahí, por el whatsapp puedo hacer cinco negocios, en época de campaña, ¡no! fíjate vos lo que ha cambiado” (Entr. N°62, Dueño Agro, 22/03/2019).

El testimonio precedente refleja los cambios en las formas de interacción entre ET, agronomías y productores, al pasar de visitas periódicas y presenciales en las cuales se construía la confianza y fidelización del cliente y requerían de tiempos prolongados; a relaciones mediadas por la tecnología que aceleran la eficiencia de los negocios. Los entrevistados, también registran positivamente los beneficios de las capacitaciones y el acompañamiento de los “equipos técnicos” especializados. Los conocimientos

adquiridos en estos encuentros, otorga a los comerciantes locales más y mejores herramientas para competir en el mercado, y mayor seguridad al momento de encuentro con los productores. Esto se refleja principalmente entre los testimonios de los representantes de agronomías con las cuales la exclusividad es mayor:

“En realidad, todas estas empresas se manejan con un séquito muy grande de técnicos, nosotros no estamos solos, no es que por ahí existe una oficina en Buenos Aires y no existe más nadie. Nosotros tenemos gente que nos está apoyando continuamente, desde la parte técnica en insecticida, en semillas, en herbicida, para darte un ejemplo ayer estuve con un cliente y al lado mío había un empleado de [empresa líder]” (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018)

La incorporación de las TIC como herramienta que media las prácticas de comercialización, también es valorizada negativamente, al deteriorar las relaciones cotidianas cara a cara. Al respecto, el dueño de una de las agronomías recuerda con nostalgia, tiempos no muy lejanos en los que los vínculos humanos primaban sobre el uso de las tecnologías digitales:

... “Lo que se perdió es la parte humana. Yo, hace 15 años, conocía a todos los gerentes de [ET XX], a todos los que hacen la parte de desarrollo, los de marketing, conocíamos a todo el mundo, íbamos a reuniones de distribuidores y los conocíamos. Ahora, no. Salvo al representante tuyo de venta zonal y al jefe de esta gente, no conoces más a nadie. Se ha perdido relacionamiento, se ha perdido el conocimiento de las caras” (Entr. N°62, Dueño Agro, 22/03/2019)

Como se hizo referencia al inicio de esta sección, una de las agronomías no es exclusiva de una marca líder en particular. Este actor se distingue del resto de las agronomías entrevistadas por especializarse en la venta y asesoramiento de insumos para el cultivo de papa. A diferencia de las agronomías exclusivas, esta firma ofrece una diversidad de productos principalmente genéricos que son adquiridos por relaciones de mercado (Gereffi y Humphrey 2005). En caso, que esta agronomía desee comercializar productos de primera línea como Syngenta, debe abastecerse del representante oficial de la marca radicado en Balcarce. En consecuencia, esta agronomía mantiene autonomía al poder decir a quién, cómo y cuándo comprar y a quién, cómo y dónde vender. Respecto a las capacitaciones y reuniones, si bien suelen organizar charlas de difusión de nuevos productos, no resultan ser una exigencia de las marcas que comercializan.

A través de esta interfaz entre agronomías instaladas en Balcarce y las empresas multinacionales por intermedio de sus gerentes nacionales, se observa el poder de agencia que tienen estas últimas sobre los actores locales. Estas empresas multinacionales captan ingenieros agrónomos deseosos de insertarse en la actividad y obtener alto rédito económico a corto plazo. A cambio, las empresas trasnacionales exigen garantizar las ventas de sus productos en el mercado local, mediante el establecimiento de objetivos cada vez mayores. El conocimiento no se construye, sino que se transmite en los diferentes encuentros de forma unidireccional, sin la posibilidad de generar espacios de confrontación y disidencias. En tanto, a través de los discursos se trasmite la visión de las compañías. La incorporación tanto de software, así como de las TIC generan cambios en las interacciones pasando de dominar las relaciones cara a cara a las aquellas donde impera la distancia física y median las tecnologías. En los siguientes

párrafos se indaga en cómo estas prácticas se trasladan a los productores y otros posibles usuarios de los insumos agropecuarios.

La interfaz entre los vendedores de agroinsumos y sus clientes está mediada por la compra-venta de agroinsumos, la producción de granos y el servicio de logística. Entre los compradores se encuentran múltiples y heterogéneos productores y la empresa multinacional McCain. La relación con esta última se basa en la prestación de servicios de logística. Como se mencionó, McCain adquiere los insumos (agroquímicos) directamente de sus pares transnacionales, no obstante, alquilan depósitos para agroquímicos que estén habilitados por CASAFE. Las agronomías ofertan estos espacios además de brindar el servicio de logística que consiste en el control de stock, expedición de la boleta de remito, despacho de mercancía. De esta manera, las agronomías actúan como intermediarias entre las empresas transnacionales.

Los clientes más importantes para las agronomías son productores. Estos son diversos según el tamaño, localización, así como las preferencias y los gustos. Según el tamaño, trabajan principalmente con productores medianos, identificados por las propias agronomías como aquellos actores que operan entre 500 y 1.000 ha, y en menor medida grandes (mayores a 1.000 ha) y chicos (menos de 500 ha). Estos se encuentran distribuidos principalmente en Balcarce (entre un 50 y un 70%) y, el resto en la región del sudeste, principalmente en: General Alvarado, General Pueyrredon, Mar Chiquita, Lobería y Necochea.

En tanto, la agronomía identificada con el sector “papero”, trabaja con productores diversificados (productores con campos propios y alquilados, producen cereales y oleaginosas, ganadería y papa), que siembran entre 30 y 300 ha de papa. Si bien el sudeste de la provincia de Buenos Aires se caracteriza por ser la zona papera de mayor relevancia a nivel nacional (MAGyP, 2021), esta agronomía cuenta con clientes no solo en los partidos de Balcarce (70% de los clientes), General Alvarado y Tandil, sino también en la provincia de Córdoba, en la zona Villa Dolores, donde también se cultiva papa.

Al momento de interactuar agronomías y productores se ponen en juego diferentes mundos de vida, diversos intereses, herramientas comerciales y preferencias sobre determinados productos. Por el lado del ingeniero agrónomo, técnico-comercial, con su objetivo de concretar una operación va a poner en juego diferentes prácticas, como son el asesoramiento profesional, la organización de charlas y jornadas demostrativas y la oferta de servicios que los diferencien de sus competidores.

A través del asesoramiento, los técnicos comerciales transmiten sus conocimientos agronómicos (modalidades de manejo, aplicaciones, dosis, etc.) adquiridos tanto en su paso por la universidad, como de la experiencia profesional y de las capacitaciones brindadas por las empresas transnacionales a las cuales representan. El asesoramiento también implica que los técnicos-comerciales estén disponibles en todo momento y lugar para responder a las consultas de los productores. El personal de las agronomías junto a los “equipos técnicos” de las ET, se convierten en el grupo asesor del productor ofreciéndole “soluciones integrales.”

Los técnicos comerciales ponen a disposición del productor un conjunto de herramientas comerciales (productos, precios, condiciones de financiamiento, formas de pago, descuentos, promociones) disponibles según los productos, marcas en el tiempo. En gran medida esto depende de las condiciones que estable la empresa transnacional, como la calificación de los clientes y del producto. En esta interfaz entre vendedor y comprador, no solo influyen los intereses de los comerciales, sino también los gustos y preferencias de los productores. Estos varían según el cliente, las marcas y los resultados. Los entrevistados manifiestan que existen múltiples situaciones, mientras hay productores que apuestan a las marcas, otros optan por el genérico.

“A veces buscan marcas... vos tenés el que busca marca, a veces prefiere pagar algún dólar más por la marca, y por ahí, otros que no. O sea, que sea un poco más barato y te lleva el genérico. (...) Hay de todo, en realidad hay productores grandes y de alta tecnología que adoptan el genérico, está mezclado. Porque a veces, cuando el precio es mucho y la diferencia es grande, hasta el productor más grande se tiente a llevar un genérico. Y sí, es una realidad, el genérico ha avanzado mucho y por ahí otros que no, o por ahí empresas grandes que sí, prefieren usar la marca porque les funciona mejor” (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018)

El testimonio da cuenta que, a pesar de la habilidad de los técnicos comerciales de persuadir a los productores en la toma de decisiones, estos últimos manifiestan su capacidad de evaluar las condiciones y realizar sus propias elecciones. Esta actitud de los clientes también se visibiliza respecto a las recomendaciones sobre nuevas técnicas de manejo, siendo los productores papereros los más reticentes a la incorporación de nuevas prácticas. Al respecto los técnicos-comerciales mencionan:

“El paperero, es muy yo, es muy hago lo que yo sé, es muy yo tengo la receta, y es así. Y no le cambias la cabeza, y de una persona de 50 años para arriba menos: ‘La vengo haciendo así la chacra, no me vas a venir a decir vos lo que tengo que poner, si yo vengo haciendo hace 30 años, de los 18 años que hago chacra de papa con mi papa’. Y bueno hace lo que quieras. Tampoco podes discutir, porque son clientes, nos pagan y los tenes que atender, en definitiva estas en eso. Pero bueno, eso es un poco también la problemática de no vamos a hablar solo del paperero, en el extensivo, en el intensivo en todos los rubros, hay excesos.” (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018)

El testimonio da cuenta de las dificultades tanto para la adopción de nuevas técnicas agronómicas promovidas por los voceros de las empresas transnacionales principalmente entre los productores papereros que se orientan al mercado en fresco. Sin embargo, estas confrontaciones no significan un cuestionamiento al modelo productivo dominante altamente dependiente de insumos.

El asesoramiento es complementado con diferentes *acciones* para la promoción de nuevos insumos y difusión de técnicas agronómicas. Por ejemplo, desarrollar lotes demostrativos, jornadas a campo. Por intermedio de estas actividades se materializa el discurso de las empresas transnacionales. En varias ocasiones, estos eventos se organizan junto a los “equipos técnicos” e investigadores de las instituciones públicas de ciencia y técnica (FCA/UNMDP; EEA INTA Balcarce). No siempre las convocatorias tienen éxito, dadas las dificultades que implica que todos los actores pudieran coincidir en tiempo y lugar. Por ello, algunos entrevistados indican que la modalidad más exitosa para los fines comerciales es el trato personalizado con el productor:

“Si invitábamos a 50, venían 8. Y eso no nos servía, entonces, preferíamos visitas a campo: Bueno, “¿mañana vas a estar en el campo?”, “sí”, “bueno, listo, nos tomamos unos mates”. Y era más productivo hacer ese “puerta a puerta” que hacer una reunión.” (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018).

Si bien, las relaciones cara a cara, el conocimiento y la confianza siguen siendo clave para vender un producto, cada vez es más frecuente el uso de las TIC. En la era de la IV Revolución Industrial (Bensusán et al., 2017) la disponibilidad de nuevos dispositivos móviles permite acercar al productor y a los oferentes de servicios a través de plataformas digitales, internet. Cada vez más las operaciones se llevan a cabo vía *whatsapp* o llamadas telefónicas. Asimismo, las tecnologías posibilitan una mayor coordinación de las actividades que competen tanto a la agricultura como a las empresas que venden agroinsumos. En contrapartida se reducen los encuentros, los tiempos compartidos, los *mates de oficina*. El dueño de una agronomía expresa:

... “Hoy con los whatsapp, te perdés el “ida y vuelta con el cliente”. Me parece a mí que eso es importante, entiendo que hoy cambió. Antes el productor venía al negocio a charlar, a tomar mate. Hoy ya no existe más eso. No existe más” ... (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018)

Estas expresiones de nostalgia sobre la relación personal se observan con mayor frecuencia en empleados de más de 40 años, que todavía encuentran en las relaciones cara a cara potencialidades de encuentro e intercambio mucho más enriquecedoras que las relaciones virtuales. De todas maneras, jóvenes y adultos con experiencia basan sus vínculos con clientes y proveedores a través de relaciones de confianza previas. El uso de las TIC sin relaciones de empatía previas no es compatible.

A través de las prácticas mencionadas (asesoramiento técnico y comercial, visitas a los campos, charlas y jornadas demostrativas) se construye el vínculo entre productores y agronomías. De las entrevistas realizadas a los dueños o encargados de las agronomías surgen diferentes puntos de vista sobre la relación que mantienen con sus clientes. Algunos técnicos comerciales afirman que dominan las relaciones de fidelidad, cuando manifiestan ser “clientes de toda la vida” (caso de la agronomía orientada al sector papero); otros consideran que las interacciones se volvieron más frías por el uso de la tecnología y el cambio generacional en la gestión de las explotaciones agropecuarias, perdiendo la fidelidad de las relaciones. Entre los entrevistados también aparecen testimonios que atestiguan el cambio en las relaciones con los clientes:

... “En realidad Balcarce, es una comunidad chica, digamos los clientes no son de nadie (es decir de ninguna agronomía), sino que son de todos, y muchos productores compran en todos lados. No, no se casa con ninguna agronomía. Los fidelizados al 100 %, si yo te digo de 100 productores, son 10-15, ponele” ... (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018)

Las diferentes miradas dan cuenta que los productores son muy diversos respecto a su capacidad de agencia en relación a mantener o no fidelidad con sus proveedores. Pareciera que cada vez más, la tendencia es a sostener un menor grado de compromiso con las agronomías. En esta tendencia no solo influye el poder de decisión de las producciones, las acciones de los técnicos comerciales, sino también el accionar de las empresas transnacionales. Al respecto, estas últimas emplean sistemas de seguros que

monitorean la situación financiera de los productores, por lo tanto, en determinadas situaciones como deudas y otras, los vínculos que pudieran llegar a existir se desvanecen.

La interacción entre agronomías y productores también se establece mediante la participación conjunta en la producción de granos. Todos los entrevistados de las agronomías mencionaron incursionar en la siembra de cultivos de forma permanente u ocasionalmente, conformando una “vaquita” (Grosso et al., 2009) con productores y contratistas del territorio. Se trata de asociaciones informales con poca estabilidad en el tiempo y oportunidades coyunturales.

En tanto interesa analizar cómo las agronomías se territorializan en Balcarce, se indaga en los vínculos que estos actores, por intermedio de sus responsables, establecen con otras instituciones y organismos públicos-privados. La vinculación con el INTA o FCA – UNMdP se basa en la participación de forma esporádica en reuniones y jornadas organizadas por estas instituciones. En el caso de la Facultad de Ciencias Agrarias existe una mayor interacción a partir de la vinculación con algunas cátedras en particular, principalmente Terapéutica Vegetal y Mecanización Agrícola. Estas interacciones se ven favorecidas por los vínculos de amistad entre los técnicos-comerciales de las agronomías y docentes de la facultad, construidos previamente en épocas de estudiantes universitarios. Los docentes acuden a sus amistades, para consultar por lotes que estuvieran en producción y que pudieran ser visitados por los estudiantes.

En tanto no se registran prácticas que den lugar a la construcción de conocimiento entre el INTA o Facultad de Ciencias Agrarias y las agronomías. Los entrevistados aseveran que son las ET las que se relacionan directamente con estas instituciones a través de la firma de convenios marco, y de los cuales, las agronomías locales no participan. Así lo expresa un entrevistado:

... “Sabes cuál es el tema ...muchas veces las empresas ponen plata en el INTA se hacen trabajo de investigación, quizás, ojo, no lo tomes como que algo que es así, pero no hay una buena transferencia después. Yo lo vi siempre, como la necesidad de transferencia de tecnología es una cosa primordial y hay mucha investigación... Hacen muchísimo trabajo, hacen mucho laburo, yo a veces los leo los miro, y sería bueno que fuera bien transferida a la gente” ... (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018).

El testimonio da cuenta de la escasa interacción en términos de construcción de conocimiento con los actores locales comerciales y de comunicación y difusión de los resultados de las investigaciones por parte de las instituciones de ciencia y técnica.

En relación al gobierno municipal, existen disidencias respecto al cobro de impuestos por tasas de Seguridad e Higiene. Algunos dueños de las agronomías son socios de AAPRESID, otras cooperan con los grupos Consorcio Regional de Experimentación Agrícola (CREA). En este caso los técnicos comerciales consideran que los asesores ingenieros agrónomos de tales grupos cuentan con el reconocimiento de los productores y son líderes de opinión, por lo que suelen tener la confianza de los productores. Tal como lo comenta el técnico-comercial:

... “porque el asesor CREA si es de ultra renombre está visto como un Dios para el productor. Entonces hay poder, en muchos asesores CREA de toda la zona, hay mucho poder en la palabra en lo que dicen, como te pueden destruir algo, que algo no funciona, te lo destruyen y por ahí no es así, o por ahí decís que algo funciona muy bien y se va para arriba. Entonces, las empresas terminan negociando con esta gente, terminan poniendo plata” ... (Entr. N°53, TC-A, 08/08/2018).

Esta vinculación con los grupos CREA pareciera ser una estrategia de promoción de la empresa transnacional y no de la propia iniciativa de los comerciales locales, dado que coincide con lo planteado por otros autores (Zavaleta, 2014).

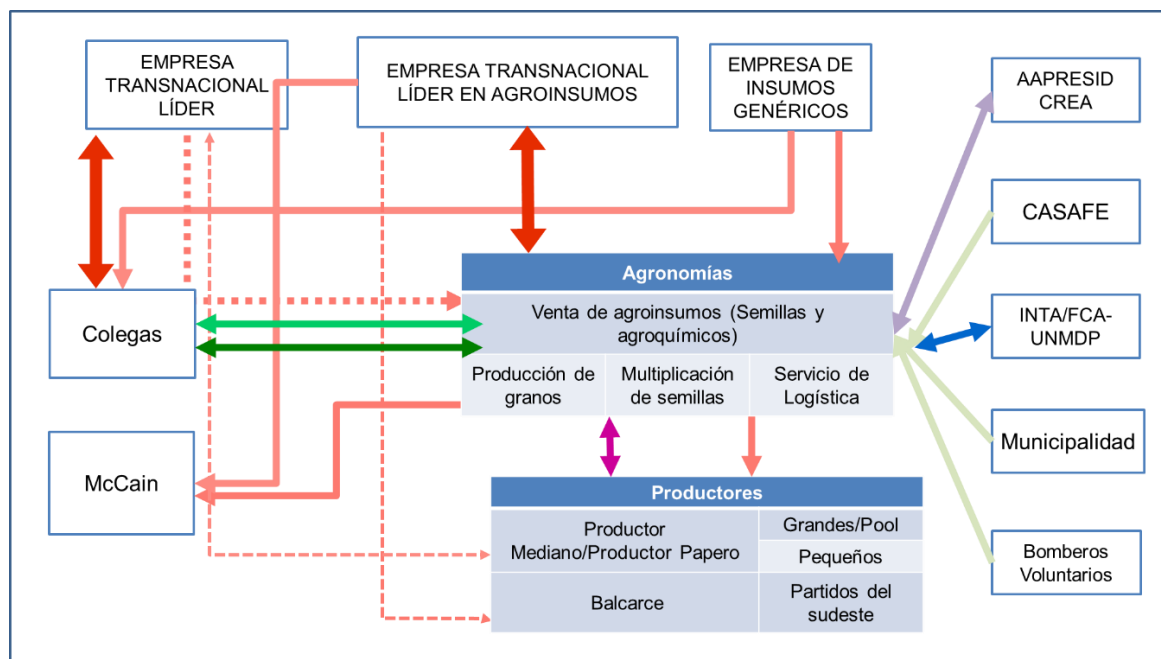
Red de actores en torno a las agronomías en Balcarce

A partir de las prácticas sociales y espaciales que desarrollan los dueños y empleados de las agronomías en interacción con otros actores se puede reflexionar sobre las redes sociales que construyen. El Gráfico 19 sintetiza el conjunto de relaciones sociales entre agronomías proveedores, clientes e instituciones, de las cuales emergen diferentes tipos de vinculaciones. En el caso de las agronomías estudiadas, predominan las *relaciones de exclusividad* con las empresas transnacionales líderes a nivel mundial y *relaciones de mercado* con fabricantes de insumos genéricos. La exclusividad se sostiene sobre las prácticas de adopción de Sistemas de Administración Centralizados, estrategias de marketing, capacitaciones, reuniones y otras herramientas que garantizan el flujo no solo de productos, sino también de conocimiento e información. En tanto la relación con otras ET líderes en el mercado de insumos, se basan en relaciones indirectas.

La interacción entre agronomías y productores está mediada por el asesoramiento técnico y comercial, la organización de charlas y jornadas a campo, los flujos de información que circulan entre productores y agronomías. Según la autonomía y el poder de decisión que tengan los productores respecto a las sugerencias y consejos de los técnicos asesores, así como de los vínculos de fidelidad que se construyen, dan cuenta de relaciones de *mercado*, o de tipo *relacional*. Entre los clientes se encuentra McCain a quien ofrecen sus servicios de logística de forma directa.

Con las instituciones público-privadas se identificaron diferentes tipos de relaciones: control, intercambio de conocimiento, colaboración y como socios. Relaciones centradas en la fiscalización y control del cumplimiento de normas y habilitaciones, las agronomías mantienen con CASAFE, Bomberos Voluntarios de Balcarce y la Municipalidad. Respecto al vínculo con INTA y FCA-UNMdP las relaciones están dadas por el intercambio de conocimiento a través de jornadas, salidas a campo de los estudiantes, entre otros. Participan como socios de asociaciones como AAPRESID, o con los Grupos CREA.

Gráfico 19. Red de actores en torno a las Agronomías en Balcarce



Fuente: Elaboración personal en base a entrevistas 2018-2019.

El vínculo con otros oferentes de semillas, agroquímicos y fertilizantes está dado por relaciones *de competencia y complementariedad*. Las agronomías compiten en la venta de productos y en captar y fidelizar a los productores que buscan el mismo principio activo. Por otro lado, las fusiones y adquisiciones a nivel internacional entre Monsanto y Bayer, así como entre Dow y Dupont generan incertidumbre acerca de cómo se redistribuirá la red de comercialización de dichos productos. Al mismo tiempo, las prácticas de canje de mercadería entre, así como la compra entre distribuidores locales dan cuenta de relaciones de complementariedad y solidaridad.

7.3 Megaempresas Agropecuarias y de Servicios

Origen, trayectoria y perfil de las empresas.

Entre las empresas entrevistadas se encuentran Alea y Cia. SA., Ceres Tolvas SA. y Grupo Los Grobos. Estas megaempresas agropecuarias tienen su origen en otras localidades de la provincia de Buenos Aires (Necochea, Tandil y Carlos Casares) como *pools* de siembra o acopios de granos. En las

dos últimas décadas se expanden hacia otros territorios de las provincias de Buenos Aires y de Córdoba diversificando actividades y ampliando la superficie operada (Gras, 2013; Sosa, 2017; Bruno et al., 2021). A partir de 2009 se radican en Balcarce con la instalación de sucursales orientadas principalmente al acopio y comercialización de granos y la venta de insumos.

Las megaempresas agropecuarias de capitales nacionales con el aporte de recursos provistos por diversos inversores logran integrar toda la cadena agroindustrial desde la producción primaria hasta la exportación. Incursionan en la actividad primaria, mediante la producción propia o a través de las “siembras asociadas” con productores, contratistas, transportistas. Incorporan la venta de insumos agropecuarios (agroquímicos, semillas, fertilizantes y maquinaria agrícola) e instalan sucursales en distintas localidades de la provincia de Buenos Aires y de otras provincias del país, de esta manera van tomando posiciones en diferentes territorios. También escalonan en la cadena agroindustrial, agregando valor a la producción, mediante la creación de nuevos productos con marca propia tales como alimentos balanceados para animales (Atrium, Tolvas), agroquímicos (Agrofina), o desplazándose hacia otros eslabones de la cadena donde las barreras de entrada son mayores. En este último caso, una de las tres empresas entrevistadas invierte junto a otras compañías en una terminal de cargas en el Puerto Quequén²⁵, se especializa en la exportación de cebada y logra certificar con normas de gestión de calidad ISO 9001 (Entr. N°47, TC-A, 25/06/2018).

Las megaempresas operan bajo una estructura en red, organizadas en torno a las casas centrales, generalmente localizadas en las ciudades de origen (Tandil, Carlos Casares, Necochea) desde donde se lleva a cabo la coordinación, planificación y gestión de la firma. Generalmente se estructuran en divisiones o departamentos de administración, mesa de cereales, exportación, siembras asociadas, combustibles, alimentos balanceados. La casa central brinda soporte a las sucursales o representantes distribuidos en el sudeste. El hecho de tener posiciones en diferentes *lugares* de la región pampeana les permite ofrecer un mayor servicio a los *pools* de siembra, al poder retirar productos de distintas sucursales. En cierta medida pretenden seguir la estrategia de los *pools* de siembra propiamente dichos.

No obstante, en la presente tesis interesa conocer cómo se territorializan estas empresas en Balcarce, cuáles son las prácticas socioespaciales y con qué instrumentos de control. Para ello, se considera su posicionamiento en Balcarce desde las sucursales o unidades de negocio, como se las suelen denominar. Si bien estas megaempresas agropecuarias ofertan una amplia paleta de herramientas para controlar flujos materiales e inmateriales, en Balcarce como se menciona previamente, operan principalmente como acopiadoras, acondicionadoras y comercializadoras de granos y, en segundo lugar, como agronomías a través de la venta de agroinsumos (semillas, agroquímicos y fertilizantes). En ocasiones la oferta de agroinsumos es acompañada del asesoramiento técnico. No obstante, este servicio

²⁵ La empresa Alea y Cía. S.A. junto a las compañías Lartirigoyen y Compañía S.A., A & J Nari S.A., E-Grain S.A., CHS de Argentina y COFCO Agri, invirtieron en la terminal de cargas Sitio O, en Puerto Quequén. Sitio O comenzó a operar en marzo de 2016. Fuente: <https://aleaycia.com/>

no se destaca en el discurso de los entrevistados al momento de indagar en las principales actividades. Esto denota el perfil extremadamente comercial que adquieren los responsables de las sucursales.

Las sucursales en Balcarce cuentan con oficinas, planta de acopio y acondicionamiento de granos y depósito de agroquímicos y semillas, donde trabajan responsables técnico-comercial, administrativos, operarios para el movimiento de cereal e insumos. La infraestructura es adquirida vía alquiler de instalaciones previas en Balcarce. De las tres empresas entrevistadas, una de ellas solo posee depósito de agroquímicos, en tanto el acopio se realiza directamente en las plantas de la casa central en Necochea. Otra, de las sucursales entrevistadas se distingue al interior de la firma por prestar el servicio de acondicionamiento de semillas de soja (curado y preinoculado) para abastecer la demanda global de la megaempresa.

Interfaz con proveedores, clientes e instituciones.

Para analizar la relación entre las firmas de este grupo y sus proveedores, cabe hacer referencia a las Administraciones Centrales de las empresas a las cuales representan ¿qué semilla o agroquímico ofrecer? ¿a qué precio? ¿cuáles son las condiciones de venta y las formas de pago? Todas estas estrategias comerciales dependen de la administración central, y de los acuerdos que ésta mantenga con las compañías de semillas y agroquímicos. En general los entrevistados manifiestan no tener contrato de exclusividad o semiexclusivo con ninguna de las grandes transnacionales. Autodefinen a la megaempresa para la cual trabajan como distribuidores de todas todas las marcas tanto de primeras líneas como genéricos, en consecuencia, ofrecen una amplia variedad de productos y condiciones.

No obstante, al indagar con mayor profundidad en las marcas que comercializan, las sucursales de megaempresas con productos con marca comercial propia (Agrofina), apuntan a consolidar dicho mercado. Otras megaempresas adquieren representaciones de marcas líderes para aquellas localidades en las cuales no existieran previamente distribuidores exclusivos o semiexclusivos para la empresa transnacional, como es el caso de Ceres Tolva que adquiere la representación de Nidera Semillas para la sucursal de Balcarce. Más allá de la distribución exclusiva de los productos con marca propia o cierta exclusividad con una ET, en líneas generales los técnicos comerciales de las megaempresas autodefinen a la sucursal como multimarca. Por lo tanto, al profundizar en la interfaz con proveedores es necesario considerar la interacción que las sucursales en Balcarce mantienen con la casa central, quien es la que establece las “reglas de juego”, en consecuencia, la interacción con las empresas transnacionales de agroinsumos es indirecta.

Al focalizar en la interfaz entre sucursales y casas centrales se pueden distinguir interacciones cotidianas de tipo comercial, sostenidas por el objetivo de la compraventa de insumos y granos y, por otro lado, relaciones más esporádicas basadas en las capacitaciones, jornadas a campo y reuniones anuales. En relación con la *compra y venta de agroinsumos y granos* los representantes técnico-comerciales de las sucursales se deben comunicar, consultar e interactuar generalmente con las mesas de insumos, para solicitar los presupuestos de los productos, ofertas, bonificaciones. Asimismo, con la mesa

de granos o exportación, para acordar los granos que desean exportar, hacia qué destinos y cuáles serían los exportadores. De esta manera las casas centrales transmiten y dan a conocer las herramientas comerciales con las cuales compiten en el mercado. En estas interacciones, las estrategias implementadas por las casas centrales dejan muy poco margen de maniobra a los encargados técnicos comerciales de las sucursales en Balcarce, para negociar precios y condiciones.

Al igual que para las agronomías exclusivas, las capacitaciones, jornadas y reuniones anuales son prácticas recurrentes en la interfaz entre la casa central y las sucursales. Los responsables técnicos comerciales son capacitados desde el primero momento que ingresan a la empresa. Estos cursos intensivos durante una semana son organizados por la megaempresas y técnicos de las ET. Luego, durante el año se llevan a cabo distintas capacitaciones organizadas tanto por parte de la megaempresa como de las compañías de agroinsumos. Estos encuentros están orientadas a la presentación de nuevos productos, brindar herramientas comerciales (cursos de Mercados, Bolsa de Cereales, Mercados Externos) o en temáticas específicas como Seguridad e Higiene. Son complementados con jornadas a campo donde las ET muestran los ensayos. Por ejemplo, ensayos de nuevos híbridos de maíz, se dan a conocer las fechas de siembra, la densidad de siembra, las características de calidad. En general suelen organizar dos reuniones anuales, en las cuales se establece un Plan de Marketing Estratégico, los objetivos de la empresa en la próxima campaña, a su vez que se presentan los números globales de la empresa, por zona y sucursal.

En estos encuentros se ponen en interacción diferentes mundos, por un lado, los técnicos comerciales de las sucursales y por otro, los representantes de las megaempresas y de las compañías transnacionales. A través de estos encuentros las empresas transmiten conocimiento, así como sus valores, la misión y posiciones de la empresa.

La relación que mantienen con los productores esta mediada por las transacciones de *venta de agroinsumos* (semillas, agroquímicos y fertilizantes), la *compra de granos para exportar*. De manera similar a lo planteado para las agronomías, los entrevistados de las megaempresas concentran sus clientes entre un 50 y 70 por ciento en el estrato de medianos productores (500 y 1.000 ha) y, en menor medida, grandes (más de 1.000 ha) y pequeños productores. Los grandes *pools* de siembran presentes en la zona, operan directamente con las casas centrales. Estas megaempresas no suelen trabajar con productores “paperos” por su grado de informalidad. Uno de los empleados de Alea comenta:

... “Si yo tengo clientes paperos exclusivamente y le quiero vender, tiene que ser un tipo muy muy prolijo que esté operando con McCain hace años y que tenga su estructura bien armada y que yo le pueda vender...Porque normalmente (los productores paperos) es un cliente, que está mal visto por todas las empresas porque no tiene buena calificación. ¿Por qué? porque no declara todo lo que produce, la mayoría vende en negro, entonces vos a ver un y si no tiene cero movimientos en los bancos, entonces es muy difícil venderle” ... (Entr. N°47, TC-A, 25/06/2018)

Respecto al área de influencia de las sucursales, depende en gran medida de la zona asignada por la sede central y de la distribución geográfica del resto de las sucursales las megaempresas en la

región. En general, para las tres empresas la mayoría de las explotaciones se encuentran radicadas en el partido de Balcarce, en unos porcentajes que van desde el 50 al 80 por ciento del total de las cuentas registradas. El resto de la cartera de clientes se distribuye sobre una zona que se extiende más allá del límite de Balcarce y los partidos contiguos, comprendiendo los territorios de Maipú, Azul, Olavarría, General Madariaga y Maipú.

Las interacciones entre megaempresas y los productores surgen a raíz del interés común por la compra-venta de granos e insumos. Por su parte las megaempresas desean vender sus productos y posicionarse a escala local y regional, incrementando los volúmenes y logrando que los productores les vendan sus granos. Mientras los productores buscan precio, calidad, marcas, etc. Se pueden distinguir dos etapas, una primera que consiste en la captación de clientes y una segunda etapa en la fidelización de las relaciones comerciales.

La captación de clientes hace referencia a los primeros momentos de encuentro donde el representante técnico-comercial se propone conectar a los posibles, futuros clientes. Al igual que las agronomías, las estrategias para interesar a nuevos clientes se basan en: los contactos familiares, las relaciones de amistad, vínculos comerciales previos y las estrategias de “tranquerear”, llamadas por teléfono, el “boca a boca” o llamar a los “productores referentes”. Pero el acercamiento de los productores también puede darse por la marca o la localización de las sucursales. Los representantes técnicos-comerciales implementan una diversidad de estrategias para captar y fidelizar a los clientes:

... “A mí me lo demostró el tiempo, que uno puede llamar a 500 mil productores que uno no conoce, o pasar de un precio 10 dólares arriba del mercado y no vas a hacer negocio. (...) Hay productores, que se llaman, “productores referentes” que son productores que en una zona, todos los pequeños y medianos productores, le van a preguntar: “che ¿qué vas aplicar este año?, ¿qué vas a sembrar?, qué vas a vender? y mira, yo estoy haciendo esto, le estoy comprando a [empresa x], que me vende los insumos, me los trae al campo, buen precio, buen insumo, buen valor y ya que alguien referente, le diga a ellos, qué hacer, o a quien le está comprando o quién está operando, que son tranquilos, son buenos chicos, llámalos”... (Entr. N°47, TC-A, 25/06/2018)

El testimonio da cuenta que la estrategia “boca a boca” sigue siendo la mejor alternativa. Una vez establecido el primer contacto, los técnicos comerciales dan a conocer una serie de herramientas que les ofrece la casa central, para fidelizar a los clientes y evitar que sean interesados por competidores locales, regionales o por los propios exportadores de granos. Entre estas herramientas se pueden mencionar el asesoramiento a campo, el precio y las condiciones de financiamiento y formas de pago tanto de venta de insumos como para la compra de granos. Cuando los productores poseen lotes linderos a las principales vías de circulación, como la Ruta Nacional 226, se les ofrece una serie de servicios adicionales, tales como vuelos con drones, bonificaciones en las bolsas de semillas, con el objetivo no solo de vender insumos, sino también publicitar la empresa con carteles en los campos.

Entre las herramientas comerciales, las sucursales de las megaempresas ofrecen diferentes formas de pago. Entre estas se pueden mencionar el *pago contado, cuenta corriente o “a cosecha”, canje por cereal y tarjetas rurales*. Siendo el canje por cereal la modalidad más utilizada dentro de este tipo

de empresas, dado que el acopio de granos es parte de su estrategia. El *canje* se refiere cuando el productor tiene disponible (cereales u oleaginosas acopiados), puede descontar los agroinsumos o por la entrega a futuro de los cereales. Esta herramienta financiera beneficia a los productores por una cuestión impositiva, en la medida que le permite diferir el Impuesto al Valor Agregado (IVA). El pago a *cuenta corriente o "cosecha"*, consiste en cancelar la deuda al momento de la cosecha, por lo tanto, la fecha de pago dependerá del cultivo y del ciclo del mismo. Las *tarjetas rurales*, es una herramienta más moderna, cuya utilización depende de las tasas de interés, el valor del dólar y las condiciones de los bancos. Para los productores el beneficio radica en la pesificación del valor de la compra al momento de realizar la misma. Para los proveedores significa asegurarse el cobro a las 74 horas. No obstante, el momento de realizar el trabajo de campo, los entrevistados manifestaron que su utilización en gran medida depende de las tasas de interés.

Otro tipo de herramientas son las "siembras asociadas" ampliamente desarrolladas por las megaempresas en otras regiones del país. Estas formas de organización de la producción son gestionadas desde las casas central y desde donde se coordina los contratos con productores, contratistas, rentistas, etc. En el discurso de estas empresas, este tipo de herramientas tienen un claro objetivo de desarrollo local, ya que brinda varios beneficios a los actores sociales del agro y al territorio tales como financiamiento, evita la competencia por el alquiler de tierras con los grandes *pools* de siembra que operan en la región, genera oportunidades a los contratistas de la zona, así como en la toma de decisiones. Así lo expresa uno de los representantes técnico-comercial:

... "Pero esa es la gran diferencia con los pools, que el pool de siembra como uno lo tiene concebido, que llega a una localidad, siembra un volumen de ha, trae contratistas de afuera, y de alguna manera no alimenta, la economía local. Nosotros lo que marcamos como frente, es que lo que hacemos es integrar a los productores locales a esos campos arrendados, justamente para eso, para que haya un desarrollo de los actores locales, de la comunidad, y como te dije al principio para no competir con nuestros propios clientes, por la toma de campos" (Entr. N°61, TC-Agro, 01/03/2019)

Sin embargo, en Balcarce las megaempresas no logran territorializarse a través de las siembras asociadas. Entre las razones que explican los entrevistados se puede considerar el hecho que están organizadas por representantes de la megaempresa localizados en partidos aledaños como General Pueyrredon, Necochea o Tandil. Asimismo, los productores mantienen cierta fidelidad a los acopios tradicionales del territorio. Por otra parte, las sucursales de estas megaempresas en Balcarce carecen de personal destinado a cubrir dichas funciones. Los responsables de las sucursales están enfocados principalmente a la comercialización de granos e insumos.

Es los encuentros entre técnicos comerciales y productores se ponen en interacción los diferentes mundos de vidas, las experiencias personales, así como los intereses. En caso de estas empresas no solo les interesa vender productos, sino sobre todo lograr que los productores comercialicen el grano a través de ellos, de esta manera es una forma de garantizar el cobro de los agroinsumos. Al momento de concretar las operaciones, por lo tanto, intervienen varios factores de distinta índole tales como las relaciones de

amistad, parentesco, el precio y condiciones de venta. Sin embargo, las megaempresas se aseguran previamente de que los clientes cumplan con ciertos requisitos:

... "se hace un estudio, o sea para poder dar de alta una cuenta se hace un estudio. La empresa está respaldada con una empresa que se llama [nombre de la empresa], que es una empresa de seguros financiera y ellos hacen toda una labor, con el CUIT solo. Te hacen una radiografía de tu situación fiscal, y ante los Bancos, entonces cuando vos tenes un cheque rechazado, y que no lo cubriste o no lo levantaste tenes una advertencia en la empresa aseguradora" ... (Entr. N°60, TC-Agro, 16/02/2019)

Como indica el testimonio, las megaempresas contratan sistemas de monitoreo y de seguros, para realizar un seguimiento de los productores y sus cuentas bancarias. Con esta información, finalmente es la casa central la que autoriza las operaciones luego de verificar el estado de las cuentas del cliente. Por lo tanto, en la actualidad más allá del parentesco, amistad, que resultan ser los primeros recursos para entablar las relaciones, las casas centrales son las que toman las decisiones. La implementación de esta modalidad pareciera que no se aplica sin controversias. En un principio los productores manifiestan cierta resistencia o incomodidad, al igual que los responsables técnicos. Sin embargo, con el correr de los años, se van alineando los intereses. En este sentido los técnicos comerciales comentan:

... "Sí, nosotros lo que hicimos con los clientes, que fue un cambio radical, desde hace cinco años para acá. Hoy en día nadie le vende nada a nadie.. Antes, vos venias acá y me decías: '[nombre del técnico-comercial] quiero comprar 60 t de Urea', casi un millón de pesos, te decía 'sí'. Hoy te voy a decir que sí, pero te voy a pedir los papeles antes, voy a ver cómo sos, quién sos, como estás calificado y después te voy a vender" ... (Entr. N°47, TC-A, 25/06/2018).

... "[Las megaempresas] Son empresas muy ordenadas, yo creo que cuando vos trabajas en una empresa local, tenes el flaco que es tesorero a dos metros, el flaco de logística a dos metros y el gerente a un metro, gran parte del negocio se cocina rápido y acá. En estructuras donde vos tenes una sucursal, alguien que te autoriza las órdenes de venta en [localidad de la sede central] tenes un tiempo es todo más ordenado. En un principio yo decía que está todo mal, y ahora yo me doy cuenta de que está todo mejor, porque cuando vos vendes sin saber bien, como viene la cuenta corriente del productor, terminas a la larga teniendo un problema" ... (Entr. N°66, TC-Agro, 26/06/2019).

Los testimonios dan cuenta de las diversas trayectorias laborales de los técnicos comerciales, así como estos actores experimentan los cambios en la organización de las megaempresas agropecuarias. En este sentido, merece rescatar tres cuestiones. La primera, está vinculada con los cambios percibidos por los vendedores al pasar de trabajar para una agronomía a una megaempresa. Los técnicos comerciales registran una mayor profesionalización, así como organización y centralización de la gestión y de las decisiones. Esto conlleva a una pérdida de control respecto al manejo de algunas variables (precios, stock de mercadería) por parte de los representantes técnico-comerciales para la sucursal Balcarce, a la vez trae beneficios como evitar y predecir riesgos empresariales, cierta estabilidad y previsibilidad.

La segunda cuestión, es que el cambio de una organización local a una megaempresa genera una disminución de los puestos de trabajo. Mientras la agronomía local, ofrecía empleo a contadores, personal administrativo, etc., bajo la órbita de la megaempresa, estas tareas son concentradas en las casas

centrales, por lo tanto, la expansión y apertura de nuevas sucursales no siempre es sinónimo de más empleo. En tercer lugar, en la década de 2000 cada sucursal de la megaempresa se autogestiona, cuenta con mayor autonomía en las decisiones respecto a quién vender o no, asumiendo mayores riesgos. Bajo el nuevo sistema de comercialización, esta libertad desaparece y ahora las casas centrales demandan información de los clientes, al igual que las ET.

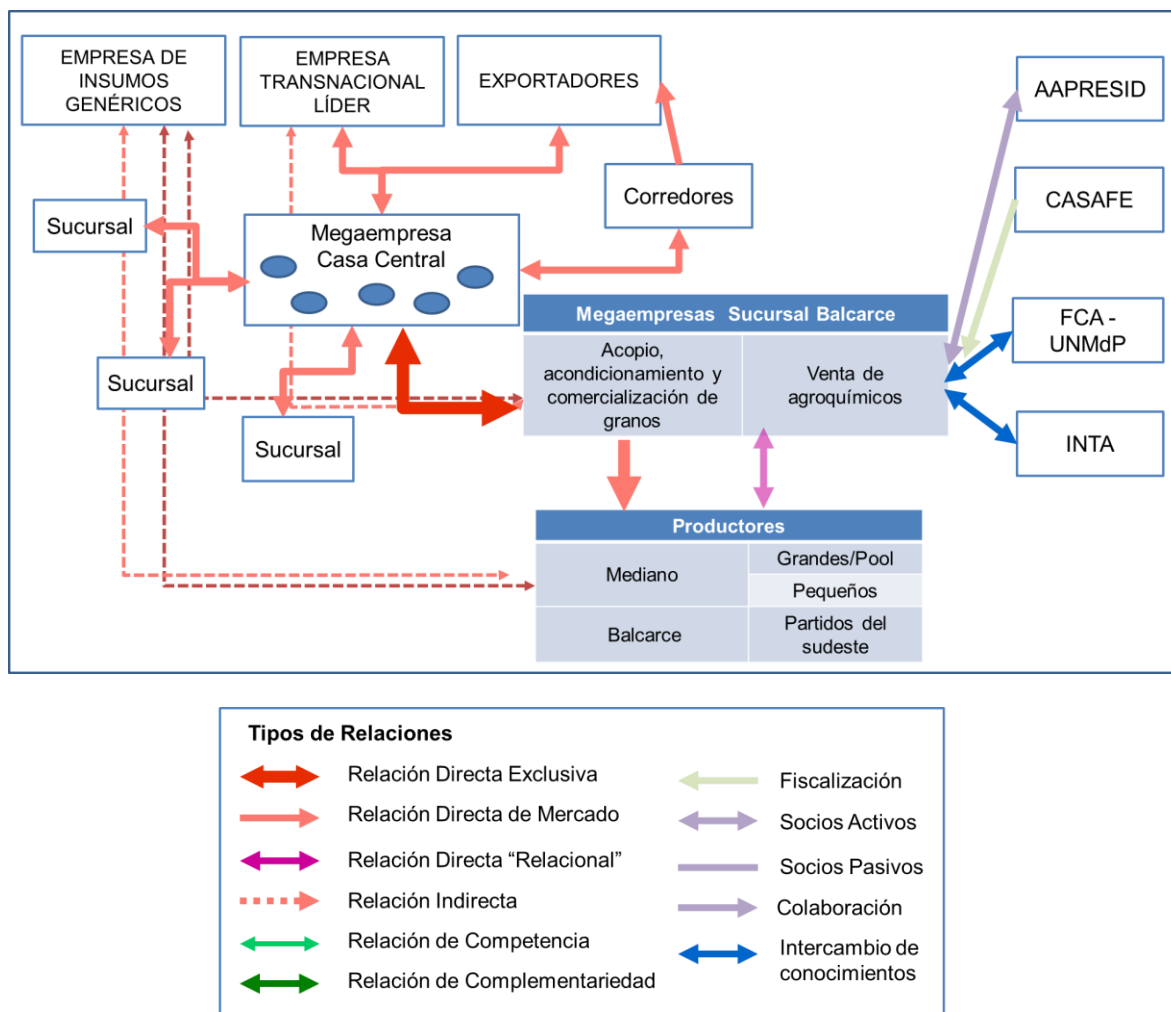
En síntesis, las megaempresas agropecuarias van adoptando las estrategias de las empresas transnacionales en relación a la contratación de seguros, ordenes, capacitaciones, limitaciones en el área de influencia de las sucursales, formas de pago, entre otras. Es decir, prácticas y herramientas que limitan la capacidad de tomar las propias decisiones a los responsables de las sucursales. No obstante, el interés de éstos últimos radica a la seguridad financiera.

Al indagar en las interacciones que las sucursales de las megaempresas en Balcarce mantienen con otras instituciones y organismos, se observa que son muy limitadas y restringidas a pocos actores. El vínculo que las une con el INTA es netamente comercial, estas empresas proveen insumos principalmente para ensayos. La relación con la Facultad de Ciencias Agrarias viene determinada por alguna consulta puntual sobre determinado producto con cátedras específicas como Terapéutica Vegetal. La megaempresa que tiene mayor representatividad en sucursales y representaciones en el sudeste mantiene vínculos más estrechos con organizaciones de base tecnológica como AAPRESID o integra el Consejo Local Asesor (CLA) de la Estación Experimental de Balcarce del INTA.

Red de actores en torno a las sucursales de las megaempresas en Balcarce

Interesa en este apartado reconstruir la red de actores en torno a las sucursales de las megaempresas agropecuarias en Balcarce (Gráfico 20). Estas empresas se posicionan en el territorio a partir del acopio, acondicionamiento y comercialización de granos y en menor medida por medio de la venta de agroquímicos. Mantienen una relación directa de exclusividad con la casa central de la megaempresa, de la cual dependen y desde la cual se emiten ordenes, herramientas para interesar y fidelizar a los clientes. El tipo de relación que mantienen limita la toma de decisiones por parte de los técnicos comerciales en Balcarce. La relación con las empresas transnacionales es indirecta en la parte comercial, sin embargo, mantienen interacciones en los equipos técnicos (capitaciones de nuevos productos).

Gráfico 20. Red de actores en torno a las sucursales de las Megaempresas en Balcarce



Fuente: Elaboración personal en base a entrevistas 2018-2019.

Por su parte, las relaciones con los productores según los testimonios son tanto “de mercado” y en menor medida “relacional”. La vinculación viene determinada principalmente por la venta de granos y en menor medida de agroquímicos. En Balcarce, las megaempresas no logran expandirse bajo la lógica de siembras asociadas. Mantienen una escasa interacción con instituciones locales. Los principales vínculos vienen determinados por la participación en AAPRESID e integrantes del CLA de INTA.

7.4 Acopios

Origen, trayectoria y perfil de los acopios en Balcarce

Sobre un total de 33 empresas entrevistadas, tres de ellas se dedican principalmente al acopio y comercialización de granos y en menor importancia a prestar otros servicios. Se trata de las firmas Scorziello y Galella S.A., Acopio Balcarce S.A. y País S.A. Estas empresas se distinguen del grupo anterior por su origen local y ser referentes en el territorio en materia de acopio y venta de granos. Por la dinámica adquirida y sus lógicas de territorialización requieren un abordaje especial.

La firma Scorziello y Galella S.A. inicia su actividad a mediados de la década de 1970, cuando los dos socios fundadores comienzan a comprar y vender granos como representantes de una comercializadora de granos en Necochea y luego con el paso del tiempo, se independizan y empiezan a acopiar y comercializar por su propia cuenta. Acopio Balcarce S.A. surge en 1991 a partir de dos empleados de una cerealera que deciden renunciar y abrir su propio camino. Para ello se asocian a dos productores agropecuarios del partido. PAÍS S.A. nace en 1998 de la unión entre varios productores (siete en sus inicios) y la propuesta de Cargill de promover el uso de fertilizantes a granel en la zona. A pesar de su origen diverso, todas estas empresas tienen en común el hecho de conformarse a partir de la asociación de varios actores con trayectoria en el sector agropecuario, sea como productores y/o empleados en la comercialización de granos.

El servicio de acopio de granos va asociado a las actividades de acondicionamiento y comercialización. El acondicionamiento consiste en llevar los granos a un estándar de calidad aceptable para su comercialización bajándole la temperatura, la humedad y extracción de elementos extraños. Una vez lograda la calidad deseada, debe ser mantenida hasta su comercialización. A lo largo del tiempo, los acopios incorporan nuevos servicios, a la vez que crecen en capacidad instalada y refuerzan su carácter familiar.

Entre las actividades complementarias, los acopios adicionan la venta de agroinsumos (semillas, agroquímicos, fertilizantes y combustibles), el servicio de transporte y la producción agropecuaria. Estas empresas se destacan en la comercialización de fertilizantes a granel, por la infraestructura y logística que requiere; la producción de granos puede ser tanto propia o en asociación con productores y contratistas. En algunos casos, estos servicios se desarrollan como una unidad de negocios independiente y en asociación con nuevos actores. Además, de estos servicios, las firmas entrevistadas buscan diferenciarse de sus competidoras locales implementando diferentes estrategias de agregado de valor. Al respecto, Scorziello y Galella S.A se distingue por incursionar en la exportación de especialidades (maíz pisingallo, arvejas verdes y amarillas, girasol confitero, alpiste); PAÍS S.A se especializa en la multiplicación, tratamiento y clasificación de semillas y embolsado de fertilizantes para empresas transnacionales; y Acopio Balcarce S.A incorpora la producción de aceite y expeler de soja, agregando valor a los granos producidos localmente. Estas actividades permiten escalonar en la cadena agroalimentaria, innovando en productos, servicios, organizacional, agregando valor en origen.

Se trata de empresas multilocales, es decir que cuentan entre dos y tres plantas distribuidas a lo largo de las principales rutas que atraviesan el partido (Ruta Provincial 55 y Ruta Nacional 226) y las vías de circunvalación de la ciudad. Equipadas con silos para cereales y fertilizantes, galpones, balanzas para camiones, maquinarias y oficinas, siendo la capacidad instalada de los silos entre 15.000 y 50.000 t. Según la cantidad de personal ocupado²⁶, son pequeñas empresas que emplean entre 20 y 30 personas

²⁶ Teniendo en cuenta la Resolución 519/2018 del Ministerio de Producción de la Nación, ya señalada en el Capítulo 6.

de forma directa y permanente para las tareas de administración, ventas y logística. También generan empleo temporario durante el periodo de cosecha y trabajo indirecto que generan en talleres. Además, la puesta en marcha y habilitación de todas las instalaciones requiere de la contratación de ingenieros en seguridad e higiene, así como ingenieros ambientales para el estudio de impacto ambiental y la interacción constante con distintos organismos de control y habilitaciones. En este sentido, todos los depósitos deben estar certificado por CASAFE, las balanzas verificadas por el INTI, y contar las habilitaciones de Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible (OPDS).

Desde el inicio de la actividad hasta la actualidad (diciembre 2021) los acopios analizados se han readaptado a los diferentes contextos socioeconómicos del país, consolidando su carácter familiar. Si bien se originan a partir de varios socios, las crisis económicas (2001 y 2008) y el recambio generacional, por el ingreso de nuevas generaciones, son hitos que marcan cambios en los directorios, disminuyendo el número societario y concentrándose en el núcleo familiar, asociando las firmas a un único apellido.

Interfaz con proveedores, clientes e instituciones

A diferencia de las agronomías, de los tres acopios, dos de ellos manifiestan no tener vínculo de exclusividad con sus proveedores. Los empresarios consideran a la “exclusividad” como una cuestión estratégica de los comercios, sin embargo, prefieren mantener una relación de compra y venta de agroinsumos vía mercado, asegurando el pago a sus proveedores y asumiendo el riesgo ante un eventual incumplimiento por parte de los productores. Así lo expresan los entrevistados:

... "Hemos tenido propuestas de hacernos exclusivos de una determinada marca... Nosotros, siempre hemos decidido estratégicamente, nunca casarnos con ninguna marca, entonces tenemos de todas, y si nos piden de una cosa, lo tratamos de buscar" ... (Entr. N°70, Gerente Acop, 08/09/2021)

... "Nosotros los insumos ¿sabes cómo los trabajamos? cotizamos, los pagamos y nosotros le fiamos al productor. Entonces si algo nos pasa va a ser que nosotros no cobremos, pero no que no le paguemos al otro y trabajamos fiado, lo que nosotros podemos fiar" ... (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021)

Los testimonios son indicativos que, pese al ofrecimiento de las ET, los acopios tienen la capacidad de agencia y la solvencia económica de rechazar la propuesta de las marcas líderes. El negocio de estos actores pasa por la comercialización de granos de los pequeños y medianos productores. No obstante, deben igualmente ofrecer semillas, insecticidas, herbicidas, por lo que se abastecen directamente de las grandes compañías o a través de sus distribuidores oficiales, dependiendo si la compañía posee agronomías exclusivas en Balcarce. En este caso es la ET quien emite la factura de forma directa al acopio, calificado como “cliente”, pero la logística se realiza por intermedio del Distribuidor Exclusivo, cobrando este último un porcentaje mínimo del servicio prestado. Entre las marcas nombradas por los entrevistados se encuentran: LG semillas, Profertil, CHS Inc, Dreyfus, Atanor, Syngenta, Palaversich, Don Mario.

Como se expresó al inicio de este apartado, uno de los acopios se reconoce como distribuidor oficial de una marca líder a nivel mundial. Este acopio no solo vende los productos de la ET, sino que también les ofrece los servicios de multiplicación, tratamiento y venta de semillas con la marca de la ET. A diferencia del tipo de relación señalada entre agronomías exclusivas y compañías transnacionales, el dueño manifiesta no sentir la presión de la compañía respecto a los objetivos de venta:

... "y uno siempre... uno tiene esos objetivos porque también, tiene bonificaciones (...) Pero no, no siempre [cumplimos con los objetivos], hay veces que no llegamos, muchas veces no llegamos y no pasa nada" ... (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

"Teóricamente, todos tenemos una zona donde somos distribuidores, en el caso de Syngenta que semillas se separó de agroquímicos, todo es Syngenta, pero se separó. En semillas sí están respetando mucho más al distribuidor. Cosa que, en agroquímicos, no. En agro, el objetivo para la compañía es llegar al volumen de venta, que después ¿por qué medio?, mucho no se tiene" ... (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

Según la información proporcionada por el entrevistado las presiones y exigencias de la ET difieren según los rubros y unidades de negocios. En el caso del acopio distribuidor oficial, las exigencias de las transnacionales parecieran no condicionar su accionar respecto a la venta de agroquímicos, el dueño del acopio manifiesta una mayor capacidad para decidir sobre sus propias decisiones. En cambio, el empresario declara un mayor grado de compromiso respecto a la multiplicación y venta de semillas. Estas prácticas implican asegurar la calidad de las semillas, y recibir auditorías por parte de la ET. En cuanto a los sistemas de facturación y medios de pago, son similares a los mencionados para los casos de las agronomías exclusivas y megaempresas, siendo los más frecuente la facturación al acopio y el sistema de "facturación por cuenta y orden". Mientras que los pagos, pueden ser en efectivo, cancelación con cereal o tarjeta.

Entre los productos que ofrecen, los acopios son fuertes en la venta de fertilizantes, siendo el insumo de mayor volumen de facturación respecto al resto (semillas, agroquímicos), llegando a representar el 80% del total de insumos. Esto está vinculado con el incremento del uso de fertilizantes y las nuevas modalidades de comercialización extendidas desde la década de 1990. La comercialización de fertilizantes a granel requiere de cierta infraestructura y logística (silos y transporte) que demanda grandes inversiones y que no todos los proveedores locales de agroinsumos poseen. Por lo tanto, la competencia a nivel local se reduce a los acopiadores, teniendo el control de la comercialización de los fertilizantes.

En síntesis, si bien una de las firmas mantiene cierto grado de exclusividad con las ET, en el discurso y relato de los entrevistados, pareciera que las exigencias por parte de las empresas transnacionales con relación a la venta de agroinsumos, principalmente agroquímicos, no llegan a ser una preocupación para los dueños de las empresas entrevistadas. Su fortaleza reside en control de los granos y, por lo tanto, presentan mayor grado de autonomía.

Los clientes más frecuentes de los acopios son: productores agropecuarios, exportadores y corredores e industrias agroalimentarias. Al igual que las megaempresas agropecuarias analizadas previamente las interacciones con los productores vienen determinadas por la compraventa de agroinsumos y la comercialización de granos. En el primer caso los productores actúan como clientes, mientras que en el segundo son oferentes de granos. Más del 60% de los clientes son productores de tamaño mediano, definidos por los propios entrevistados como aquellos que operan entre 500 y 1.000 ha, seguidos por pequeños y, en muy bajo porcentaje, productores grandes entre 1.000 y 2.000 ha. No operan con grandes administraciones y/o *pool* de siembra, dado que estos últimos poseen sus propias plantas de almacenaje y comercializan directamente con exportadores.

Los productores agropecuarios, clientes y proveedores de los acopios, se concentran en el partido de Balcarce (algunos entrevistados mencionan el 70 – 80%) a los cuales se le suman algunos productores de General Pueyrredón, Lobería, Necochea y Tandil. Pero todos los entrevistados enfatizan en sus relatos, la importancia del mercado local, minimizando los clientes de la zona. En este sentido, los acopios son cautelosos al momento de seleccionar a los productores. Reconocen la importancia de las TIC como fuente de información tanto de las personas físicas como jurídicas, no obstante, al momento de operar con un productor evalúan “la calidad de la persona”. En este sentido, son los propios dueños o gerentes de los acopios quienes toman las decisiones respecto a quién vender y a quién comprar, a diferencia de las megaempresas agropecuarias y agronomías exclusivas, en cuyas operaciones son las empresas de seguro las que tienen la última palabra.

En la interacción con los productores, el interés principal de las empresas acopiadoras es la recepción de los granos mediante la compra-venta o consignación. Para lo cual los dueños o representantes de los acopios deben ganarse la confianza de los productores y ofrecer buenas condiciones. Con este fin los acopios implementan una serie de prácticas: acondicionamiento y almacenamiento de los granos, provisión de transporte para movilizar la producción, diferentes herramientas de comercialización, provisión de agroinsumos, asesoramiento técnico, financiación de la siembra y capacitaciones.

Son múltiples las herramientas, así como las formas de combinación de cada una de ellas a fin de lograr el objetivo de comercializar granos. No obstante, a partir del discurso de los actores es posible rescatar las siguientes prácticas que conllevan a la confianza y fidelización de los clientes. Por un lado, uno de los entrevistados considera que la venta de semillas y agroquímicos, acompañada del asesoramiento técnico, garantizan en cierta medida la entrega de granos por parte de los productores. Consideran que son relaciones de “reciprocidad” y “gratitud”. Al respecto el entrevistado señala:

... “cuando el productor quiere sembrar, nos pide semillas y nos pide agroquímicos y entonces a cambio de darles eso, nos entrega su cosecha (...) el asesoramiento es subproducto de la venta de insumos, y es una actividad comercial que hacemos a fin de que los clientes nos entreguen los granos a nosotros, los acompañamos con toda la producción, con la idea de que la producción nos la entreguen a nosotros... exacto... entran en contacto con los ingenieros agrónomos durante todo el año y después,

es una cuestión de gratitud. (...). No pagan asesoramiento, es como de reciprocidad (...) de eso se trata, de darles el servicio para que nos elijan a nosotros” ... (Entr. N°70, Gerente Acop, 08/09/2021)

El testimonio indica que todas las acciones son llevadas a cabo a fin de persuadir sobre la decisión de los productores para que estos últimos entreguen los granos, como una forma de reconocimiento y gratitud. Otro de los entrevistados enfatiza en su discurso el “rol financiero” del acopio mediante la entrega de insumos, la compra de granos o la participación en la producción. En palabras del entrevistado:

... “Entonces la seguridad del acopio es que, si el productor es fiel con vos y te entrega, te puede quedar debiendo porque no le alcanza, pero no, que no te pague, porque no quiere. Entonces vos ¿qué hacés? al año siguiente, lo ayudas a que siembre, ¿qué vas a hacer? ¿que desaparezca un tipo que es cliente tuyo, durante 15/20 años y le va mal un año? y bueno hay que aguantar, hay que ayudarlo” ...

“Suponte yo tengo 10 clientes que quieren vender y me parece que no es el momento de vender, entonces yo les digo: ‘mira no vendan’ pero te dicen: ‘yo necesito la plata para tal cosa’, entonces vos te vas haciendo un stock, vas comprando, cuando vos compraste esos [granos], después a vos si te conviene lo vendes. (...) Lo que nosotros tenemos acá, es como si fuera un banco al productor, porque me dice, ‘dame para pagarle a fulano’ viste cómo es esto. Porque a veces dicen: ‘necesito tanto, y después vendo’. Se conversa todo eso” ... (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021)

Además de financiar la producción, los acopios actúan como un asesor comercial al sugerir los momentos, condiciones de venta. El testimonio da cuenta del poder que tienen los acopios sobre los productores al controlar los flujos de mercancías, así como de información y dinero. En cambio, otro de los entrevistados manifiesta que su estrategia se basa en la oferta de un “buen servicio”, garantizando autonomía en la toma de decisiones a los productores:

... “Y en acopio nunca crecimos porque no somos los más baratos, porque, nosotros todo lo que hacemos acá, lo hacemos como un negocio, para ganar plata y tenemos que ganarla a la plata, entonces las comisiones nuestras no son las más baratas. Con esto no quiero decir, nada de nadie... ” [porque se aseguran que al cereal no le pase nada]. Y los análisis, nosotros lo hacemos con la Cámara Arbitral de Cereales que ahora tenemos en Necochea. El vendedor se puede llevar la muestra y analizarla donde quiera, la balanza puede pesar acá o donde quiera, puede hacer lo que quiera. Y si un día, no lo quiere vender por nosotros y se lo quiere llevar, viene nos paga el servicio de almacenaje y se lo lleva” ... (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

El empresario no solo garantiza un buen servicio sino también la generación de un espacio de relación en el cual el productor tenga la libertad de tomar sus propias decisiones respecto al destino de la mercadería de su propiedad. Una vez lograda la confianza, las prácticas se encuentran estandarizadas, y si bien se ha avanzado en los sistemas informáticos de gestión al cliente, como se pudo observar para el caso de las agronomías, los “negocios” finalmente se concretan de “de palabra”, como lo expresa el entrevistado:

... “muchos de nuestros negocios se cierran de palabra por teléfono, después viene todo lo demás... Pero la palabra que se da es la que se respeta. En este rubro todavía sigue eso, se cierra todo por teléfono y a veces es mucha plata que se cierra por teléfono y quedó ahí y es lo que hablamos... y después se ejecuta lo que hablamos” ... (Entr. N°70, Dueño Acop, 08/09/2021)

A diferencia de las agronomías, pareciera que la organización de encuentros, jornadas a campo y capacitaciones destinada a productores no son tan frecuentes, ni primordiales, entre las herramientas de fidelización. Los entrevistados hacen referencia al desarrollo de capacitaciones en torno a uso de fertilizantes y mercados financieros principalmente. Acciones que parecieran no ser muy recurrentes y un tanto lejanas en el tiempo, siendo afectadas aún más por la pandemia Covid-19 (2020 y 2021).

Respecto al destino de los granos, este puede ser tanto para el mercado interno como externo. En el mercado interno, los principales compradores son las industrias agroalimentarias a quienes venden de forma directa. Entre estas se encuentran molinos, malterías y aceiteras. El radio de acción es disperso. Estas industrias se localizan en el partido de Balcarce, pero también en Junín, Necochea y principalmente Buenos Aires (Entr. N°70, Dueño Acop, 08/09/2021).

Por último, cabe mencionar las estrategias de comercialización al exterior. La venta al mercado externo puede ser de forma directa, a través de exportadores o por medio de corredores de cereales. Estos últimos pueden ser tanto unipersonales o sociedades, pero en ningún momento detentan la propiedad de la mercadería. La función de los corredores es la de acercar la oferta y demanda, que se complementa con una serie de servicios relacionados con logística y financiamiento (Picciani, 2019). Estos corredores deben inscribirse en el Registro Público de Comercio, en el Registro Único de Operaciones de la Cadena Agroalimentaria y en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

En la mayoría de las situaciones los acopios venden directo a los grandes exportadores (Cargill, CHS, Dryfus, COFCO,) y en menor medida, por intermedio de consignatarios²⁷. En ambos casos los acopios cumplirían el rol de intermediarios/consignatarios, en tanto facturan al comprador a “cuenta y orden” del productor. De esta manera ahorran el pago de impuestos. Respecto a los grandes exportadores, los acopios manifiestan no tener preferencias por ninguno, la operatoria depende el momento, y del exportador de “turno”.

La exportación directa por parte del acopio es el canal de comercialización menos frecuente en la mayoría de los casos, por los altos costos y la logística que implica tales operaciones. La firma Scorziello y Galella S.A. se diferencia del resto de las empresas entrevistadas, por exportar directamente a otros países. Esta práctica surge a raíz de la iniciativa de un nuevo gerente en el año 2011. La empresa exporta a través de buques graneleros y contenedores. La exportación a granel se realiza directamente por el Puerto de Quequén (Necochea) a través de buques graneleros. Éstos tienen entre 8 y 10 bodegas de 5 mil toneladas cada una, las cuales son cargadas directamente desde los puertos. El envío al exterior por medio de contenedores se realiza a través del puerto de Buenos Aires o por camión a países limítrofes. Entre las diferentes modalidades mencionadas, la exportación por buques graneleros es la menos

²⁷ Al respecto uno de los entrevistados afirma haber dejado de operar con los “corredores”, por el riesgo que esto implica: *“Bueno acá se dejó, dejamos de trabajar con una figura de lo que era lo del corredor. Dejamos de trabajar con corredores, cuando nos dió pánico, la cantidad de corredores que se cayeron en la zona de Rosario”* (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

frecuente, dado que la inversión es muy grande y los márgenes de ganancias son muy pequeños, por lo que son captados por las grandes multinacionales.

Como se menciona previamente, la empresa Scorziello y Galella SA se especializa en la exportación directa de granos diferenciados. Esta firma cuenta con Aduana en Planta, es decir instalaciones habilitadas por Aduana Argentina, para exportar directamente a través de contenedores tanto a países vecinos como de ultramar. El día de la operatoria implica una organización especial para la empresa. Esto se debe a que, al momento de la carga, se encuentran presentes una empresa de fumigación, una firma que supervisa la carga como árbitro independiente que se establece en común acuerdo previo con el comprador, personal de SENASA y de la Aduana Argentina, además de los trabajadores del acopio. Toda la operatoria es registrada con cámaras de seguridad (Panorama Agropecuario, 2017; Entr. N°70, Dueño Acop, 08/09/2021).

Entre el volumen exportado en planta y, en menor medida, en buques, la empresa Scorziello y Galella SA comercializa doce productos a más de 45 países en el mundo. Entre las especialidades, la exportación de maíz pisingallo es el producto con mayor ritmo de crecimiento, en tanto, la arveja amarilla es destinada a países asiáticos de bajos ingresos, como India y Myanmar (Ex Birmania), en los cuales se consume como sustituto de proteínas. El hecho de contar con una Aduana en Planta abre las posibilidades de exportar otros productos de origen local.

Respecto a las relaciones entre colegas y competidores, los entrevistados afirman no tener vínculos comerciales ni intercambio de información, más allá del contacto de camarería o como participes de organizaciones. Todos los acopios entrevistados participan del Centro de Acopios de Cereales Puerto Quequén. Entidad gremial que nuclea a todas las plantas de acopio de cereales y oleaginosas en la zona de influencia del hinterland de Puerto Quequén, en la cual los socios manifiestan sus inquietudes respecto a cargas impositivas y/ de transporte, entre otras. Entre los competidores aparecen los acopiadores del partido de Necochea, que, si bien no cuentan con oficinas en la ciudad, mantienen representaciones en el territorio.

Instituciones de ciencia y técnica como el INTA y la FCA-UNMdP, son percibidas por los entrevistados como fuente de recursos humanos calificados, de las cuales egresaron los empleados profesionales o hijos de los dueños como ingenieros agrónomos. Por lo tanto, la interacción con estas instituciones emerge entre los técnicos comerciales de las empresas y los investigadores, a raíz de los vínculos previos. En ocasiones, los técnicos de los acopios son consultados por los mimos profesionales del INTA por su experiencia en el terreno. Si bien reconocen la labor desarrollada por los investigadores de estas instituciones, los entrevistados coinciden en señalar la distancia que existe entre la investigación y la producción agrícola. Así lo manifiestan los entrevistados:

... “Yo creo que la producción y el INTA deberían tener una mayor simbiosis, me parece... Yo tengo un gran amigo que trabaja de investigador, en el INTA, y conozco algunas cosas de las que hace de investigación y son muy interesantes. A mí me da la impresión de que son mundos separados, la investigación va por un lado, saben un montón de cosas y demás, y por el otro lado, tenemos la

producción, los productores agropecuarios que están haciendo sus cosas, de una manera. Creo que habría un gran beneficio si hubiese más conexión entre las dos partes” ... (Entr. N°70, Gerente Acop, 08/09/2021)

... "Con el INTA la relación nuestra está manejada por [los ingenieros agrónomos de la firma]. Mirá [Ing Agrónomo de la firma] es un técnico excepcional, no solo como técnico, sino también como persona... Es un técnico que lo han consultado del INTA, en cereales, en todo lo que se te ocurra, y lo han hecho participar siempre, porque es un tipo que sabe mucho, y es muy equilibrado, no es un 'vende producto', un tipo que te hace poner lo que tenés que poner. Y ese es nuestro perfil, nuestra cara visible es él, porque nuestro perfil es ese. (...) lo que veo que más allá de que está la Facultad e INTA se ve como un vínculo separado” ... (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021)

Según el testimonio, son las instituciones de ciencia y técnica las que se dirigen hacia los ingenieros agrónomos con experiencia en la producción agropecuaria, referentes en el territorio para realizar consultas. Los relatos precedentes coinciden en señalar la casi nula o ausente interacción entre ambos mundos de vida. En cambio, pareciera existir una mayor vinculación con otras instituciones locales. En este sentido, las empresas entrevistadas colaboran mediante donaciones con otras entidades como el Hospital Municipal, escuelas, Banco de Alimentos, Asilo De Ancianos, Sociedad de Protección a la Infancia. Estas acciones son visibilidades por algunos entrevistados como demandas de la sociedad que no se llegan a ser cubiertas por el Estado:

... “nosotros, tenemos que apoyar muchas cuestiones sociales, que es donde fracasa el Estado, entonces nos pide donación una escuela, nos pide donación el patronato, el hospital, una sensación de injusticia... En esta pandemia hemos hecho donaciones al Hospital varias veces, de equipos, de distintas cosas y demás... (...) Hay muchas iniciativas, que son muy buenas, pero no cuentan con los recursos, entonces dicen: 'le vamos a pedir a las empresas'. Entonces a veces como empresario, resulta un poco injusto, que después encima te digan no, porque los empresarios esto y los empresarios lo otro, y por el otro lado, tenemos que hacernos cargo de muchos fracasos del Estado” ... (Entr. N°70, Dueño Acop, 08/09/2021)

... “En realidad esto es una boletería abierta, porque en realidad acá vienen todos a vender rifas, todas las instituciones (...) Nosotros somos de acá, participas en todo lo que sería la sociedad, y todo te afecta porque también hay mucha gente conocida, y el que no es conocido, es parte de tu comunidad” ... (Entr. N°73, Dueño Acop, 28/09/2021)

El último testimonio manifiesta mayor grado de sensibilidad y compromiso hacia las instituciones locales, de hecho, el dueño de este mismo acopio durante la crisis del 2001 participa de la organización del “Proyecto 10”. Esta iniciativa tenía como objetivo recaudar fondos entre los productores clientes del acopio para ser destinado al comedor de una escuela de la localidad. La colaboración no solo implicaba recursos económicos, sino también la cooperación en la elaboración de los alimentos en el comedero.

Entre las instituciones locales los actores resaltan la labor desarrollada por los Bomberos Voluntarios de Balcarce en relación a la prevención de incendios y otros siniestros. La Asociación de Bomberos Voluntarios de Balcarce cuenta con un Departamento Técnico desde el cual se realizan visitas a distintos establecimientos agroindustriales y agropecuarios a fin de conocer las instalaciones y poder relevar todas las situaciones que pueden ser posibles focos de incendio. “Vamos a muchos lugares donde

hay agroquímicos, empresas industriales, con ese objetivo, poder tener una preplanificación de las respuestas en emergencias” (Entr. N°71, Ref. Inst, 26/09/2020). Estas acciones pueden surgir tanto de la propia institución como de las empresas. La actividad desarrollada por los bomberos es muy valorada y reconocida entre los empresarios locales:

... “Los bomberos tienen un muy buen trabajo, en anticiparse a las situaciones. Los bomberos, por ejemplo, en la planta de silos, (...) ellos van y prueban, saben exactamente en cada lugar, -lo que mayor problema tienen las plantas de silos son las secadoras, que se prenden fuego- ellos van y saben por donde tienen que entrar, cómo llegan. En el caso que hubiese un siniestro, no es que llegan a un lugar desconocido, que no saben que tienen que hacer” ... (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

No obstante, en muchos casos la interacción con los bomberos es traccionada por las regulaciones establecidas por las empresas transnacionales y las necesidades de calificar como “Depósito Ok” por CASAFE. Así lo manifiesta el jefe del Cuerpo Activo de los Bomberos Voluntarios:

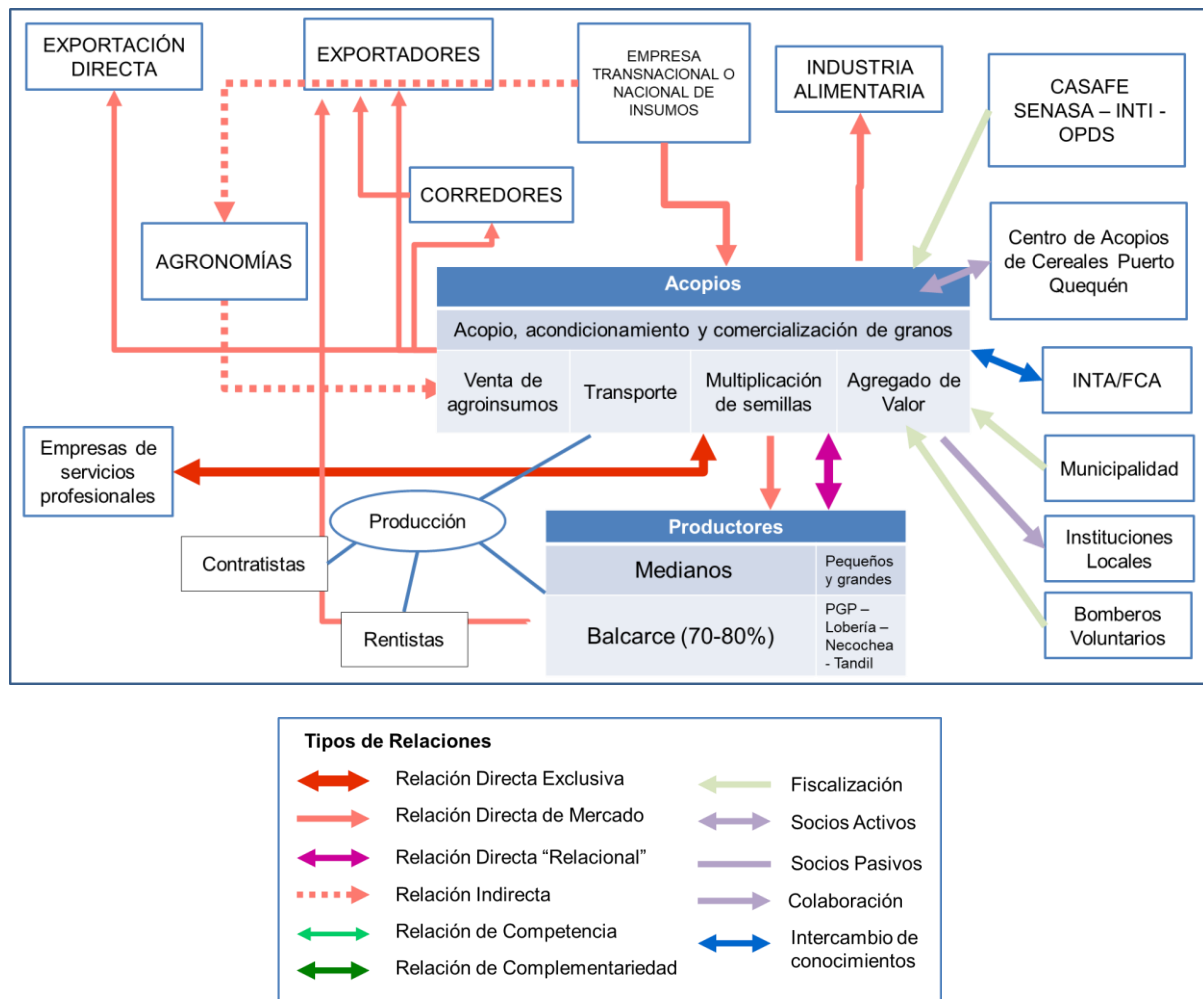
... “la realidad es que no todas las agronomías tienen una comunicación fluida con el cuartel. Sin embargo, algunas que sí, son principalmente aquellas que tienen certificada alguna normativa de almacenamiento de agroquímicos como es CASAFE. Con ellas sí tenemos buena comunicación y al menos una vez al año vamos a recorrer las instalaciones y nos muestran los cambios, las actualizaciones, en sus hojas de productos” ... (Entr. N°71, Ref. Inst, 26/09/2020)

Los testimonios precedentes dan cuenta, como las exigencias tanto de las ET como de los organismos de control como CASAFE, inciden en este caso en una mayor articulación con las instituciones locales a fin de resguardar la seguridad de los establecimientos. En síntesis, los actores manifiestan tener una mayor interacción con otros actores del territorio como son las instituciones sin fines de lucro, lo que evidencia un mayor compromiso hacia las problemáticas locales.

Red de actores en torno a los acopios en Balcarce

Los acopios analizados en el presente apartado se posicionan en Balcarce mediante el acopio y comercialización de granos. El Gráfico 21 muestra las interacciones de las empresas entrevistadas con el resto de los actores que intervienen en la cadena de valor y del territorio. Para abastecerse de insumos como semillas, agroquímicos y fertilizantes, los acopios se relacionan con empresas transnacionales y nacionales de agroinsumos por reglas de “mercado”. La comercialización de granos en el mercado interno (industria agroalimentaria) se realiza por medio de relaciones de mercado o por contrato. Los acopios interactúan con exportadores como Cargill, COFCO, entre otros, de forma directa o por intermedio de corredores prevaleciendo las relaciones de mercado y de tipo relacional.

Gráfico 21. Red de actores en torno a los Acopios en Balcarce



Fuente: elaboración personal en base a entrevistas 2021.

Mientras el tipo de vínculo que se establece con los productores, principalmente medianos y pequeños de Balcarce, se basan sobre todo en relaciones de tipo “relacional” donde impera la confianza, la gratitud y solidaridad. A su vez, articulan con varias instituciones sea mediante la fiscalización de las instalaciones (CASAFE, SENASA, INTI, OPDS, Bomberos Voluntarios), colaboran con instituciones de educación, salud, asistencia. A la vez que son socios activos del Centro de Acopio de Cereales Puerto Quequén. La relación con el INTA y FCA, es de intercambio de conocimiento por intermedio de los técnicos comerciales. Por lo tanto, la red de actores construidas por los acopios es más densa que la reflejada por las agronomías y megaempresas agropecuarias y se encuentra fuertemente anclada en el territorio de Balcarce.

7.5 Síntesis y Reflexión

En el presente capítulo se propuso analizar las diferentes prácticas socioespaciales de las empresas vinculadas a comercialización de semillas, agroquímicos, fertilizantes y granos, a partir de sus interacciones con empresas transnacionales biotecnológicas, exportadores, agroindustria alimentaria,

productores agropecuarios y actores en general del territorio. La Tabla 19 presenta una síntesis de lo analizado.

Tabla 19. Resumen de las prácticas socioespaciales de las agronomías, megaempresas agropecuarias y acopios. Balcarce 2018-2021

	Agronomías	Megaempresas Agropecuarias	Acopios
Origen, trayectoria, perfil	Venta de agroinsumos Jóvenes ingenieros agrónomos, locales o neolocales. Empresarial, familiar. Inicio a partir de 2000. Servicios diversificados.	Venta de agroinsumos y comercialización de granos. Actores extralocales, Antecedentes en el rubro. Empresarial. Inicio a partir de 2000. Servicios poco diversificados.	Comercialización de granos. Actores locales tradicionales. Trayectoria en el rubro. Familiar. Inicio antes de 2000. Servicios muy diversificados.
Interfaz con proveedores	Empresas transnacionales y nacionales de insumos: exclusividad alta. Agregado de valor en la venta se insumos.	Empresas transnacionales y nacionales de insumo: relación indirecta. Exclusividad media Fuerte relación con las casas centrales.	Empresas transnacionales y nacionales de insumos: exclusividad baja. Compañías exportadoras Agregado de valor en producto y nuevas funciones
Interfaz con clientes	Clientes: productores medianos y McCain. Zona delimitada restringida al área local y sudeste de la provincia de Buenos Aires. Agregado de valor en la venta de insumos, conocimientos. Difusores de innovaciones biotecnológicas. Se destacan en la venta de agroquímicos.	Clientes: Productores medianos. Zona más extendida dependiendo de la localización del resto de sucursales. Agregado de Valor en venta de insumos, conocimiento. Difusión de innovaciones biotecnológicas.	Clientes: productores medianos, corredores, exportadores y agroindustria alimentaria. Mercado fuertemente concentrado en Balcarce. Agregado de valor en nuevos productos, servicios. Difusores de técnicas agronómicas. Se destacan en la venta de fertilizantes
Interfaz con territorio	Relaciones de competencia y complementariedad con otros oferentes de agroinsumos. Escasa articulación con instituciones locales. AAPRESID – CREA Valorización del territorio: geográfica, económica, social.	Relación de competencia con otros oferentes de agroinsumos. Escasa articulación con instituciones locales. AAPRESID – CLA Valoración del territorio: geográfica y económica.	Relación de competencia con colegas. Complementariedad con agronomías. Participan del Centro de Acopios de Cereales Puerto Quequén. Colaboración con instituciones locales, Bomberos voluntarios. Valorización del territorio: histórica, geográfica, económica, social-cultural.

Fuente: elaboración personal en base a las entrevistas 2018-2021.

Las *agronomías* entrevistadas, en su mayoría, surgen en la década de 2000. Varios de sus propietarios son jóvenes ingenieros agrónomos locales o neolocales con experiencia en la venta de insumos y los cuales acceden a las representaciones exclusivas de firmas líderes en el mercado mundial, en plena etapa de transnacionalización de la comercialización de estos productos, auge de la siembra directa y expansión de la soja en la zona. Se concentran en la comercialización principalmente de agroquímicos y, en menor medida, de semillas y, muy ocasionalmente, de fertilizantes. Actividades que son complementadas con el servicio de logística para McCain y de forma irregular con la producción de granos y multiplicación de semillas.

Básicamente operan bajo la lógica de las empresas transnacionales, al momento de establecer contratos de exclusividad y, por ende, aceptar las “reglas” establecidas por éstas, tales como la persecución de objetivos de ventas, implementación de programas específicos (*Software CRM*), introducción de nuevas formas de facturación y de pago, participación en capacitaciones, todas estrategias de control por donde circula no solo bienes materiales sino también información. A través de

estos dispositivos los intereses, ideales, visiones de las empresas transnacionales se transmiten a las agronomías, cuyos dueños y empleados son los encargados de difundirlos entre los productores. Por lo tanto, las agronomías establecen una fuerte relación con las empresas transnacionales, perdiendo cada vez más autonomía y control sobre la información de las ventas, de los productores, así como del área de influencia y en la capacidad de generación de innovaciones locales.

Las agronomías se orientan principalmente a los productores medianos, entre 500 y 1.000 ha en un área que comprende básicamente los partidos del sudeste de la provincia de Buenos Aires. La interacción con clientes viene determinada por las prácticas de captación, fidelización y difusión de innovaciones. Los entrevistados consideran que su valor agregado es el ‘conocimiento’ codificado en los productos, que transmiten a los productores por intermedio del asesoramiento, las capacitaciones, jornadas y en la venta. La vinculación de las agronomías con McCain viene determinada por el servicio de alquiler de depósitos y logística.

Entre agronomías existe competencia por el mercado de agroquímicos del sudeste bonaerense, pero a la vez la complementariedad y solidaridad cuando a una de ella le falta productos o recibe solicitudes de determinados productores, todo a fin de no perder su cartera de clientes. Carecen de vínculos asociativos con instituciones locales. En cambio, algunas agronomías forman parte de organizaciones de base tecnológica como AAPRESID o Grupos CREA. Los vínculos con la Facultad de Ciencias Agrarias (UNMdP) vienen determinados por el capital social de los técnicos comerciales, relaciones construidas durante su paso por la universidad.

En el caso de *las megaempresas agropecuarias*, a diferencia de las agronomías se trata de actores extralocales que, en la posición Balcarce, no solo comercializan semillas, fertilizantes y agroquímicos sino también granos, siendo este último su principal objetivo. Manifiestan no ser exclusivos de ninguna de las grandes compañías de agroinsumos, por lo que ofrecen una amplia paleta de productos y marcas. Sin embargo, mantienen una estrecha articulación con las casas centrales de las firmas. Las sucursales responden a las lógicas de organización impuestas por las megaempresas desde las administraciones centrales, cuyas formas de organización empresarial se asemejan a las relaciones de exclusividad que las agronomías mantienen con las compañías transnacionales: objetivos comerciales, implementación de *software*, capacitaciones periódicas y anuales. Prácticas que limitan y controlan el accionar de las sucursales en Balcarce.

Al igual que las agronomías sus principales clientes son los medianos productores, pero en este caso su área de influencia es más amplia que los partidos linderos a Balcarce (General Pueyrredón, General Alvarado, Tandil, Lobería, Necochea, Maipú, Azul, Olavarría, Ayacucho, Madariaga). En cambio, se diferencian de las agronomías en los objetivos. Las representaciones en Balcarce de las megaempresas se focalizan en la comercialización de granos, por lo que pareciera que el asesoramiento, así como la implementación de diferentes acciones como jornadas, talleres, etc, cobran menor relevancia en la práctica de los técnicos comerciales. La relación entre megaempresas y agronomías es de

competencia, careciendo todo tipo de vínculo comercial. En general las articulaciones con el resto de las instituciones locales son muy bajas y la valorización del territorio emerge principalmente por la diversidad productiva.

Por último, los *acopios* constituyen las empresas tradicionales del territorio fuertemente territorializadas a partir de la comercialización de granos y la diversificación de las actividades. A diferencia de las categorías anteriores son empresas de carácter familiar con fuerte arraigo en lo local, con trayectoria en el sector agropecuario. De manera similar a las megaempresas manifiestan no tener exclusividad con las empresas transnacionales de semillas y agroquímicos, por lo que ofertan una amplia paleta de productos y marcas, pues su negocio pasa por el control de los granos producidos en el territorio de Balcarce. El acopio es complementado con diversas actividades: acondicionamiento, exportación, multiplicación de semillas, siembras asociadas, transporte, producción de aceite a granel, servicios a semilleros, fraccionamiento de fertilizantes. La captación y fidelización del cliente pasa por las relaciones construidas históricamente basadas en la confianza, gratitud, financiamiento, excelencia en el servicio.

Los acopios interactúan fuertemente con diferentes organismos de control como SENASA, INTI, CASAFE, OPDS, Aduana Argentina, entre otros. Las relaciones son más débiles con instituciones como INTA o FCA (UNMdP) y se perciben como una “boletería abierta” a las solicitudes de las instituciones locales educativas, de salud, sociales. La valorización del territorio viene determinada principalmente por su origen local, su identidad e identificación con Balcarce.

Por lo tanto, las agronomías presentan una fuerte vinculación con las empresas transnacionales mediante los contratos de exclusividad o semiexclusividad y, por ende, menor autonomía. En tanto las sucursales de las megaempresas, el intercambio con los proveedores es de forma indirecta a través de las casas centrales de las cuales dependen. En cambio, la relación de los acopios con las compañías de agroinsumos pareciera ser más débil, en tanto sus dueños y responsables manifiestan tener mayor grado de autonomía frente a la gobernanza de las marcas líderes.

En cuanto a la interacción con los clientes, las agronomías buscan afianzar la relación mediante una fuerte intervención en el territorio utilizando como herramientas asesoramiento, jornadas, seguimiento de los cultivos, charlas, a través de las cuales transmiten el “conocimiento” codificado y la tecnología de vanguardia. Por el contrario, para los acopios y, en menor medida las megaempresas, la fidelización de los productores se basa en la confianza, las posibilidades de financiamiento y el control del mercado de granos.

En general se observa un bajo nivel de integración con el entramado institucional local. Las relaciones se limitan a acciones de colaboración, consultas puntuales sobre determinados productos o aplicaciones, el pago de impuestos, verificación de cumplimiento con normativas. En cambio, interactúan con organizaciones de alcance nacional como AAPRESID o regional como el Centro de

Acopios de Cereales Puerto Quequén. Lo que evidencia la reducida participación de la sociedad local en procesos e iniciativas colectivas a nivel local.

Antes de finalizar este capítulo se hará una breve referencia a la valorización que los actores entrevistados realizan del territorio. En este sentido, todos los entrevistados valoran al territorio-lugar de Balcarce principalmente por sus cualidades productivas haciendo alusión a la diversidad de materias primas (cereales, oleaginosas, ganadería, papa), las posibilidades de tener dos cosechas anuales, de fina y gruesa, los altos rendimientos. Asimismo, rescatan la presencia de una gran cantidad de productores papeiros y las condiciones agroclimáticas (abundantes lluvias), genera una mayor incidencia de malezas, y, por ende, un incremento de la demanda de herbicidas. Si bien visibilizan la competencia como una amenaza, aseguran que tiene aspectos positivos por las sinergias que genera en cuanto a la necesidad de mantener actualizado constantemente con los nuevos desarrollos. Desde la dimensión territorial reconocen la posición estratégica respecto a las principales ciudades del sudeste de la provincia de Buenos Aires.

En tanto los representantes extralocales de megaempresas mencionan como aspectos negativos la fidelización de los productores hacia los acopios tradicionales, lo que limita las posibilidades de territorializarse; la presencia de administraciones en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que convierten las relaciones en más “frías” e impersonales. En tanto visibilizan como positivo la ausencia de situaciones de inseguridad respecto de otras localidades, así como de conflictos con la población local sumado, a la flexibilidad de las normas municipales para la apertura y habilitación de agronomías garantizan la expansión y consolidación de este tipo de actor territorial.

Entre la diversidad de actores se destacan los referentes locales de los acopios entrevistados quienes manifiestan una valorización y un arraigo al territorio de Balcarce muy fuerte. En este sentido resulta elocuente el siguiente testimonio:

... "para mi Balcarce es muy buen lugar, es una zona muy linda de mucho potencial. Nací y me crié acá, veo muchos lugares que son lindos, pero yo valoro, yo estoy muy feliz de vivir donde vivo, más allá que me enoja con los políticos muchas veces, pero fuera de eso, la calidad de la gente, la forma de vida, de hecho, mi familia, salvo la mayor, que se fue; después el resto de nosotros estamos acá, ninguno piensa en irse, todos pensamos en seguir trabajando, en crecer (...) También creo que cumplimos una función social, con la gente con la que nosotros tenemos: con los empleados directos y con el trabajo indirecto que también damos, que son herrerías, talleres, gomerías, agencias de vehículos, tractores. Yo en lo personal, me voy de Balcarce, a buscar lo que necesito, lo que acá no tengo. La verdad que no me gusta irme, porque es la forma es que todo esto circule (...) Crecimiento de Balcarce, lento y genuino [valoriza] que nos conocemos todos" ... (Entr. N°72, Dueño Acop, 22/09/2021)

El testimonio demuestra como el dueño del acopio resignifica al territorio más allá de sus recursos económicos, agronómicos, climáticos, de localización, señalados principalmente por los dueños, gerentes y empleados de agronomías y megaempresas agropecuarias; sino también se percibe la identificación con la sociedad local, sus particularidades y formas de crecimiento. Se consideran actores económicos activos no solo por la generación de empleo directo, sino también indirecto mediante la

demanda de servicios que apuestan a la valorización de los recursos territoriales, reflejando un grado mayor de compromiso con la sociedad local.

CAPÍTULO 8: EL MUNDO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN EL PARTIDO DE BALCARCE

En el capítulo precedente se analizaron cómo funcionan las agronomías, megaempresas agropecuarias y acopios a partir de sus interacciones con proveedores, clientes y otros actores del territorio. Se reconocieron así diferentes tipos de relaciones exclusivas, semiexclusivas, de mercado, relacional, colaboración, entre otras. El presente capítulo propone indagar en las prácticas socioespaciales de los actores que intervienen en la comercialización, fabricación y reparación de maquinaria, equipos e implementos agrícolas, focalizando en la interfaz con proveedores, clientes e instituciones territoriales.

Para ello, en primer lugar, se expondrá brevemente el mercado mundial y nacional de maquinaria agrícola identificando principales sectores, actores transnacionales y nacionales. Luego se indaga en las prácticas sociales y espaciales que llevan adelantes las empresas radicadas en Balcarce. Para una mejor comprensión se identifican tres perfiles en función de la actividad principal que desarrollan: venta de maquinaria agrícola y equipos; fabricantes de implementos agrícolas y talleres de reparación de implementos agrícolas (ver Tabla 18 del Capítulo 6). Se analiza cada perfil a partir de las entrevistas realizadas en función del origen y trayectoria y las prácticas que emergen de la interfaz con proveedores, clientes, instituciones y el territorio.

8.1 Mercado de Maquinaria, Equipos e Implementos Agrícolas.

A nivel mundial, la producción de maquinaria agrícola se encuentra altamente concentrada. Apenas quince (15) empresas capturan más del 60% del mercado global. Dentro de la rama es posible distinguir diferentes subsectores de acuerdo con la complejidad tecnológica, asociada a la cantidad de componentes que conforman el producto, y a la adaptación a las distintas características del suelo, cultivo y manejo: tractores, cosechadoras, pulverizadoras, sembradoras e implementos agrícolas²⁸ (Lavarello y Goldstein, 2011). En líneas generales, los tractores y cosechadoras se fabrican bajo un proceso seriado de montaje, con fuertes economías de escala, derivada de los altos costos fijos. Se trata de cadenas globales de valor, concentrando un 30% de la facturación total en maquinarias a nivel mundial (Garfinkel y Ramón, 2016). Estos equipos son cada vez más sofisticados con un alto contenido electrónico, mayor potencia, amplitud en el ancho de corte, equipos de monitoreo de rendimientos, calidad de granos y otros parámetros (Anlló et al., 2015). Una situación diferente, presenta el subsector de las sembradoras, donde

²⁸ El sector de implementos comprende un conjunto heterogéneo de equipos de arrastre y componentes adicionales a los equipos autopropulsados; maquinaria de corte, almacenaje y confección de forraje; implementos de arrastre para la labranza; equipo de riego y otros almacenajes y conserva de granos e incluso equipos para el traslado de animales (Garfinkel y Ramón, 2016).

sus economías de escalas son menos significativas, la producción se realiza en lotes de menor tamaño y en muchas oportunidades a pedido (Garfinkel y Ramón, 2016).

A nivel nacional, el sector de maquinaria agrícola representa el 25,2% del valor agregado de la rama de maquinaria y equipos y el 1% del sector industrial total nacional (Garfinkel y Ramón 2016). Es uno de los pocos subsectores de la industria manufacturera que ha logrado una especialización agrícola nacional. Esto es posible gracias al rescate de las competencias metalmecánicas acumuladas durante el período de sustitución de importaciones y a los cambios en el manejo agronómico impulsados por los nuevos paquetes biotecnológicos. Las fábricas de maquinaria agrícola se fueron concentrando (90%) en las provincias de Buenos Aires (partidos de Chivilcoy, Carmen de Areco, 9 de Julio, Tandil y Olavarría), Santa Fe (Belgrano²⁹, Caseros, Castellanos y Las Colonias) y Córdoba (Marcos Juárez, San Justo, Unión, Río Segundo y Juárez Celman) (Garfinkel y Ramón, 2016), lo que denota una alta concentración de la producción a nivel nacional.

La industria de maquinaria agrícola resulta ser muy heterogénea en cuanto al tamaño de las firmas, la presencia de empresas multinacionales, la acumulación de capacidades técnico-productivas y la inserción internacional (Lavarello y Goldstein, 2011). Ante la pluralidad de trayectorias, es posible distinguir entre un sector de tractores y cosechadoras más vinculados al capital transnacional, menos especializado en cultivos y productos; y un sector de sembradoras, pulverizadoras e implementos donde predominan los capitales nacionales y con mayor grado de especialización.

En lo que respecta a la industria de tractores y cosechadoras, la mayoría de las empresas que dominan el mercado nacional, son multinacionales que cuentan con filiales en nuestro país desde los años '60. Durante la década de los '90, las plantas de ensamblado fueron deslocalizadas hacia Brasil, y las actividades de Innovación y Desarrollo fueron centralizadas en las casas matrices de los países centrales. De las cuatro líderes mundiales, sólo dos cuentan con establecimientos de producción (John Deere y Agro-Allis), en las cuales se dedican a la fabricación de agropartes (motores) y ensamblan los equipos finales (Lavarello y Goldstein, 2011). Estas empresas cuentan con una alta provisión de insumos importados, parte de la producción es exportada-importada intra-firma y poseen muy baja integración vertical. Estas firmas, conservan sus activos específicos de diseño y desarrollo en las casas matrices, no haciendo transferencia directa de tecnología (Langard, 2016).

Entre las empresas nacionales de tractores se destacan Pauny S.A. (Las Varillas, Córdoba), Agrinar S.A. (Granadero Baigorria, Santa Fe), Abati S.A. (Pergamino, Buenos Aires) y TyM-Grossi (Rafaela, Santa Fe). En el segmento de cosechadoras nacionales las más importantes son Vasalli Fabril S.A. (Santa Fe), Agroindustrial San Vicente S.A. (Santa Fe) y Metalfor S.A.(Córdoba). En el mercado de las sembradoras existen más de 50 empresas de sembradoras, en su mayoría Pequeñas y Medianas

²⁹ En Belgrano, se encuentran las localidades de: las Parejas, Las Rosas y Armstrong las cuales constituyen el triángulo productivo de maquinaria agrícola.

Empresas (PyMES). Varias de estas empresas se han reconvertido a partir de la introducción de la siembra directa. No obstante, este sector ha sufrido una alta concentración, hacia mediados de la década de 2010 el 57% de las ventas está en manos de 4 empresas: 1) Agrometal S.A. (Monte de Maíz, Córdoba), la empresa líder a nivel nacional (Lavarello y Goldstein, 2011); 2) Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A. (Armstrong, Santa Fe); 3) Gherardi S.A. (Casilda, Santa Fe) y 4) Apache S.A. (Las Parejas, Santa Fe). Otras empresas nacionales de sembradoras, con menos proporción en las ventas son Giorgi S.A. (Fuentes), Pla S.A (Las Rosas) y Ing. Bertini (Rosario) todas en Santa Fe (Garfinkel y Ramón, 2016).

En el caso de las pulverizaciones predominan las empresas nacionales como Metalfor y el Grupo Pla que concentran el 80% de las ventas del mercado nacional. La demanda de este tipo de maquinarias posee una estrecha vinculación con la difusión de la siembra directa, el uso masivo de fertilizantes y biocidas y modelo productivo en el que se destaca el rol de los contratistas prestadores de servicio. Entre el 2003 y 2012 los equipos de arrastre son reemplazados por fumigadoras autopropulsadas. Estas presentan las ventajas de ser más versátiles en la aplicación de diversos fitosanitarios, manipular sustancias volátiles y con distinto grado de riesgo sanitario, a la vez que le pueden adicionar equipos de precisión, (GPS, banderilleros satelitales, sistemas informáticos, densidad de fumigación y corrección automática, etc.) (Anlló et al., 2015).

La demanda de maquinaria agrícola se encuentra fuertemente relacionada a la evolución de los precios de los principales commodities agrícolas (soja, girasol, trigo y maíz), las crisis internacionales, las inclemencias climáticas y las políticas de Estado. Durante los primeros años del siglo XXI, los requerimientos de maquinaria agrícola acompañaron el proceso de aceleración de los precios de los commodities, impulsado por el aumento de consumo de alimentos de China e India (Garfinkel, Ramón, 2016). Tras la crisis internacional del 2008-2009, sumada a la sequía disminuye la producción para luego registrar una recuperación y luego descender. Para paliar la situación de contexto adverso, se generaron algunas políticas públicas para fomentar el desarrollo del sector de bienes de capital, a través de incentivos fiscales, créditos a tasas de interés competitivas, como subsidios y aportes no reembolsables para procesos de innovación, inversión en capital, capacitaciones y consultorías. De esta manera, entre el 2010 y el 2015, según el Informe del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas (Garfinkel y Ramón, 2016), la maquinaria agrícola nacional fue ganando participación hasta llegar a cubrir el 88% de la demanda local, se destaca las compras de tractores y cosechadoras fabricadas en el país.

En los siguientes apartados interesa conocer cuáles son los actores que intervienen en Balcarce, cómo se lleva a cabo la distribución de maquinaria agrícola y con qué estrategias.

8.2 Venta de Maquinaria e Implementos Agrícolas

Origen, trayectoria y perfil de los actores

De las 22 empresas entrevistadas relacionadas con el mercado de maquinaria e implementos agrícola, 15 se dedican exclusivamente a las ventas de tractores, cosechadoras, pulverizadoras,

sembradoras e implementos agrícolas (equipos de riego, tolvas, etc.). Según el origen, las primeras (Stoppiani Riego; Miguel Tambascio, AgroBalcarce) nacen en las décadas de 1960 y 1970 como comercializadoras de equipos de riego para el cultivo de papa, coincidente con la época de gran expansión de dicha hortaliza en superficie.

En la década de 1980, aparecen Antonio Scioli e Hijos SH, Guerrero y Luciano SA., Peralta y Ledda SH., Maquinarias Balcarce SRL., a cargo de jóvenes comerciantes deseosos de trabajar y progresar. Se conforman sociedades, generalmente entre familiares y comienzan vendiendo maquinaria usada y en representación de otros comercios de la zona del sudeste. Con el correr de los años adquieren la representación de marcas líderes a nivel nacional e internacional.

La última oleada, en la cual proliferan los vendedores de maquinaria, se desarrolla a partir de 2002, acompañando la recuperación del sector agropecuario, el aumento de la demanda de commodities, en contexto de cambio tecnológico y expansión del sector de maquinaria. En este caso se trata de actores en su mayoría extralocales procedentes de otras localidades de la provincia de Buenos Aires, que adquieren la distribución de una determinada marca líder nacional o internacional. Entre los cuales se encuentran: Chaye Hermanos SRL., Metalfor SA., Agromaquinarias SRL., Capei SRL., Almaq SA., Apache, Dag Agrícola SRL.

La venta de maquinaria nueva y usada es acompañada por el servicio de posventa, es decir la reparación y mantenimiento de los equipos a campo o en taller y la venta de repuestos. Para algunos actores, la comercialización de maquinaria constituye una actividad más dentro de su ingreso global. En estos casos se trata de las empresas que datan de los años 1980, las cuales diversifican sus ingresos incursionando en la producción de papa, transporte y el servicio de cámaras frigoríficas. Otros comercios entrevistados, tratan de diferenciarse de sus competidores brindando servicios complementarios: “*La estrategia mía, es, (...) y presto un servicio gratuito de “pruebas de placa de siembra”* (Entr. N°36, Dueño MA, 15/01/2018)

Los comerciantes de maquinaria agrícola se instalan en espacios físicos amplios donde asientan sus oficinas de administración y ventas, cuya infraestructura refleja la antigüedad de las firmas, un sector de venta de repuestos, talleres mecánicos y de pintura y un predio extenso de exposición de maquinaria. Al igual que agronomías, megaempresas y acopios, se localizan en las avenidas de acceso principal a la ciudad de Balcarce (Avenida San Marín y Centenario) y las principales rutas (Ruta Nacional 226 y Ruta Provincial 55). Respecto a la mano de obra, emplean entre 2 y 30 personas, cantidad que depende si la empresa cuenta o no con talleres mecánicos, ya que estos requieren de personal permanente.

Interacción con proveedores, clientes e instituciones

Al indagar en la relación entre empresas que comercializan maquinaria agrícola en Balcarce y sus proveedores, se encuentran tres situaciones: sucursales de *concesionarios oficiales*, *distribuidores directos* o *representantes locales*.

De las 15 empresas dedicadas a la venta de equipos, 5 son sucursales de *Concesionarios Oficiales* de empresas transnacionales líderes a nivel mundial en el segmento de tractores y cosechadoras (New Holland, John Deere, Case IH, Massey Ferguson y Grimme). Son actores extralocales, cuyas casas centrales están radicadas en otros municipios de la provincia de Buenos Aires (San Antonio de Areco, Arrecifes, Brandsen). Al ser concesionarios oficiales solo pueden vender equipos nuevos de la marca a la que representa y, por lo tanto, se los identifica con la misma. A excepción de una de las firmas que ingresó al territorio en 1989, el resto inician su actividad en la década de 2000. Lo encargados o responsables, son jóvenes emprendedores, en muchos casos con nivel universitario incompleto, carentes de vínculos previo con el sector productivo local.

Los *Distribuidores Directos* son locales comerciales, focalizados en la comercialización de equipos e implementos de una determinada empresa líder a nivel nacional en el segmento de sembradoras o fumigadoras. En este caso es la propia fábrica originaria de Córdoba (Metalfor, Agrometal) o Santa Fe (Apache) la que instala un centro de distribución propio en lugares estratégicos de la región pampeana como Balcarce, a cargo de un gerente responsable. Por su parte, la identificación de *Representantes Locales*, engloba a aquellos comercios de la década de 1980, cuyos dueños son locales y que representan oficialmente a dos o más empresas líderes a nivel nacional o transnacional, siempre que no compitan en los mismos segmentos de mercados.

Las sucursales de los *Concesionarios Oficiales* de maquinaria agrícola instaladas en Balcarce mantienen relaciones de exclusividad con la ET. Según la información brindada por los entrevistados, las compañías de maquinaria agrícola desde fines de la década de 2010 comienzan a adoptar los sistemas de organización empresarial y comercialización que las ET de semillas y agroquímicos ya venían incorporando desde principios de nuevo milenio. Por lo tanto, ser concesionarios oficiales o exclusivos implica acatar ciertas pautas y condiciones, cada vez más codificadas en normas y manuales de procedimientos y formas de actuación.

Al igual que para las agronomías exclusivas, en los últimos años las compañías de maquinarias han sumado, entre sus exigencias, a los tradicionales objetivos comerciales (aumento del volumen de ventas, incremento de la cartera de clientes, etc.), la incorporación de sistemas de administración centralizados y aplicaciones para celulares, normas sobre formas de actuación (edificios, funcionamiento de talleres, administración, recepción de clientes), paquetes de marketing (cartelería, vidrieras), capacitaciones permanentes, reuniones anuales, auditorias, entre otras.

La implementación de *software* específicos para gestionar la relación con los clientes (CRM) mencionado en el Capítulo 7, es complementado con aplicaciones para celulares, que permiten captar a la información del productor utilizando herramientas como los Sistemas de Posicionamiento Global (GPS). A través de estos dispositivos se transfiere información del cliente a las compañías, directamente desde la propia unidad productiva. Al respecto un entrevistado comenta:

... “Nosotros tenemos un programa en el teléfono. A través de este programa, en una recorrida el vendedor va geoposicionando a los clientes. Entonces que es lo que ven ellos desde allá, dentro del mapa que corresponde a cada vendedor, que le dan una zona ven los puntos, y dentro de esa visita de los puntos, ven todo el parque de maquinarias, características del productor, con que rango de hectáreas, si es productor si es contratista. Te lo cuento para que veas el nivel de exigencia” ... (Entr. N°26, TC-MA, 15/08/2017)

Las aplicaciones de celular brindan la capacidad de agilizar la toma de información, actualizarla de forma instantánea y recolectar un gran volumen de datos georreferenciados. El testimonio precedente es elocuente del volumen de información que capturan las empresas transnacionales sobre el territorio a través de estos *softwares*. Esto significa la construcción y control de un gran *big data* por parte de las ET que genera muchas aristas sobre el destino de dicha información.

Respecto a las *capacitaciones*, a semejanza de lo planteado para las agronomías exclusivas, las empresas transnacionales líderes en maquinaria agrícola brindan distintos cursos específicos en el año, en las plantas fabriles para los dueños, encargados y empleados de los comercios. Los cursos están orientados a la formación de los empleados en innovaciones tecnológicas como nuevos productos, reparaciones de tractores, sembradoras, hasta capacitaciones en las áreas administrativa y comercial. En estos encuentros se ponen en interacción los conocimientos de dos mundos diferentes. Por un lado, los saberes de los desarrolladores y diseñadores de las nuevas maquinarias, empleados de las fábricas y por el otro, la práctica adquirida por los vendedores más experimentados a raíz su trabajo en terreno en el día a día con los usuarios de la tecnología (los productores).

Entre los vendedores de maquinaria agrícola entrevistados emergen diferentes puntos de vista respecto de las capacitaciones ofrecidas por las compañías. Algunos reflexionan críticamente sobre estos encuentros cuando se convierten en talleres. El respecto un técnico comercial manifiesta:

... “[Empresa multinacional], por un lado te exige que te capacites, pero por otro lado, los cursos los tiene que pagar el concesionario, encima los terminas capacitando vos a ellos, te cobran para que vos los capacites”... (Entrevista N° 25 Venta de Maquinaria (VM) 05/11/2017)

El testimonio expresa cierta disconformidad ante las exigencias de las firmas transnacionales y la modalidad de talleres, cuando los costos de traslado y alojamiento están a cargo de los concesionarios. En tanto, las jornadas consisten en talleres donde se plantean los problemas que surgen de la propia práctica y se proponen soluciones colectivamente. En cambio, otros actores, conciben a las capacitaciones como parte de un sistema de educación informal, que permite el ingreso de personal con requisitos mínimos (secundario completo). Así lo expresa el empleado administrativo de un *Distribuidor Directo*:

... “Secundario, sería lo básico... lo que pasa que [empresa X] a la gente la capacita en fábrica, yo hago cursos administrativos en fábricas, los mecánicos hacen cursos diariamente en fábricas, dos veces al año, cursos de pulverización en fábrica, con ingenieros (...) y generalmente se trata de programas internos, como ingresar cheques, como ingresar depósitos. Después lo que es mecánico, todos cursos de pulverización, porque las maquinas van evolucionando, van cambiando” ... (Entr. N°24, TC-MA, 09/08/2017)

A los cursos de capacitación se le suman las *reuniones anuales* las cuales congregan representantes de los concesionarios y sucursales. En estos encuentros se dan a conocer los números globales de la firma transnacional y la evolución y *performance* de cada concesionario. Una de las entrevistadas comenta orgullosamente cómo su *performance* es reconocida y valorada por los gerentes de la multinacional:

... “y según las fábricas, hay algunas que las hacen una vez al año, otras las hacen dos veces al año, según... pero una al año seguro. Son reuniones de concesionarios, que son un poco de motivación, donde muestran los nuevos productos. Por ejemplo [marca] cuando se juntan, muestran las estadísticas de venta de quienes están arriba y quienes están abajo en la venta.. pero orgullosa yo en decir que soy la mejor vendedora de repuestos del sudeste” ... (Entr. N°21, TC-MA, 09/08/2017)

Tanto las exigencias empresariales inscriptas en normas y manuales de procedimientos, como los cursos de capacitación y formación, constituyen diferentes medios discursivos. A través de estos, las empresas transnacionales transmiten sus intereses, visiones, prospectivas y los convierten en el interés común de todos los representantes y concesionarios. Aquellos sujetos que no compartan los mismos intereses o no logren alcanzar los objetivos propuestos pueden ser excluidos del sistema.

Para evitar la competencia entre concesionarios y otros posibles revendedores de la marca, las filiales de las empresas transnacionales otorgan a cada concesionario una “*zona cerrada*” en la cual están autorizados a comercializar los productos de la marca. Sin embargo, esta estrategia de limitar el área geográfica de mercado no garantiza la competencia desleal entre oferentes de una misma marca. Los vendedores exclusivos, deben lidiar en el mercado local con aquellos actores no exclusivos, que sin adoptar las estrategias de marketing logran vender a precios más bajos, tal como lo expresa el siguiente testimonio.

... “A mí me exigen tener una computadora que, me sale 20.000 pesos, porque la fábrica te lo exige. Lo mismo que esos carteles, esos carteles vinieron y 65.000 pesos, está el cartel de la esquina, algo de 30.000 pesos, el personal tiene que tener toda la ropa y todas las cosas y después el otro viene (refiriéndose al cliente): ‘che pero mira el otro lo tiene a’ ... pero el otro no tiene cartel, no tiene esto, no tiene servicio, no tiene lo otro, entonces lo puede vender 5% menos, total que le importa”... (Entr. N°35, TC-MA, 12/01/2018)

El discurso del entrevistado refleja su malestar frente a las exigencias de las ET, cumplir con éstas no siempre garantiza la exclusividad en la venta de los equipos. Sin embargo, permite superar las *auditorias* que periódicamente llevan a cabo las ET, calificar para aumentar de categoría³⁰ y acceder a mejores beneficios como descuentos y bonificaciones. Además de las auditorias, los fabricantes de maquinarias controlan a sus representantes mediante las *Encuestas de Satisfacción al Cliente*. Se trata de cuestionarios que son enviados por las compañías directamente a los usuarios vía telefónica, correo electrónico o *whatsapp* en los cuales se indaga sobre el grado de conformidad de los clientes respecto a

³⁰ En el caso de Massey y Ferguson clasifican a los concesionarios en Diamante, Platino y Oro, siendo Diamante la máxima categoría.

la entrega de los equipos, el asesoramiento, la calidad del servicio, los tiempos de entrega, entre otros aspectos. Sin embargo, estas encuestas no siempre son bien recibidas por los productores.

Mas allá de las exigencias de los fabricantes de maquinaria agrícolas, los *concesionarios*, *distribuidores* y *representantes locales* cuentan con el poder de decidir hasta que nivel aceptar las normas. En general los *concesionarios oficiales* apuestan a alcanzar una excelente *performance* adecuándose a las normas y a los requisitos impuestos por las empresas transnacionales. Estos objetivos de los dueños no siempre son bien recibidos por sus empleados, quienes viven los cambios en la organización de la firma de manera exhausta:

... “la tendencia es a profesionalizar más.. es trabajar en el mismo lugar, y como te diría empezar de nuevo a trabajar casi en otra empresa (por las exigencias que les plantea la empresa). A los viejos nos cuesta más. (...) No está mal lo que están haciendo, pero es una cuestión de hábitos... (..) a mí me pasa, yo estudie, Excel, Word 20 años atrás, después entre a trabajar acá, y no use más una planilla, y hoy no me acuerdo de nada... y hoy tengo que usar la computadora, y hoy me doy cuenta, necesito hacer un curso de nuevo. Hoy necesitamos todos ser licenciados, o ser ingenieros, o ser profesionales. A esta altura del partido te das cuenta que trabajar en empresas grandes, con solo secundario no te alcanza”
... (Entr. N°26, TC-MA, 15/08/2017)

El comentario refleja las dificultades y resistencia de los empleados con años de antigüedad en la empresa ante las innovaciones organizaciones. Otros entrevistados, en cambio, rescatan los aspectos positivos de las nuevas “reglas” establecidas por las ET:

... “Las multinacionales son cada vez más exigentes año tras año. Antes era más light y ahora son más exigentes. Por un lado, está bien, porque es levantar las exigencias de [Empresa Multinacional], del servicio, porque te ven como están las camionetas, deben tener todo igual, de a poco van exigiendo más. El año pasado te exigen una cosa, este año te exigen otra, el año que viene te exigen el doble y así... Si en un año vendiste cinco unidades, al otro año, salí a vender más, sino bajas de categoría”
(Entr. N°35, TC-MA, 12/01/2018)

El entrevistado visibiliza los requerimientos de las compañías, como un incentivo de crecimiento y motivación que pareciera superar los objetivos puramente comerciales, sino que también incluye la superación en el plano personal.

Las empresas transnacionales lideran las innovaciones organizaciones y marcan tendencias, en tanto las firmas nacionales de maquinaria agrícola como Metalfor, Agrometal y Apache van adoptando las estrategias de control de las firmas líderes mundiales en relación a los objetivos, las normas y procedimientos, el control de los bienes materiales (equipos, implementos y repuestos) y la distribución de mercado en zona cerrada. En lo que respecta a la implementación de *software* para la gestión de los clientes, así como la transmisión de información sobre los productores, pareciera que las exigentes son menores en comparación con las empresas transnacionales. A su vez, las capacitaciones son menos frecuentes. Cuando los *Representantes Locales* distribuyen implementos agrícolas de marcas nacionales, predominan las relaciones de confianza, asimismo participan en la generación de innovaciones.

Al momento de analizar las interacciones entre los *concesionarios oficiales*, *distribuidores directos* y *representantes locales* con los clientes, es importante tener presente que los equipos no solo son adquiridos por productores, sino también por un vasto mercado de contratistas. Los vendedores de maquinaria trabajan con un amplio espectro de clientes, que van desde grandes administraciones (más de 4.000 ha) hasta pequeños productores, pasando por los contratistas. Como lo manifiesta el siguiente testimonio:

... “te diría que tenemos más de 1.200 empresas que están registradas como clientes que en algún momento operaron con nosotros... de los cuales hoy hay una buena categoría de clientes importantes que tienen entre 4-5 y 8 mil ha. Pero a nosotros, los que nos dan de vivir, más que nada, no son ese tipo de empresas. A nosotros nos dan de vivir los contratistas, ¿quiénes son los contratistas?, quienes tienen una cosechadora y van a trabajar la tierra, los que prestan servicios son los que nos da de comer” ... (Entr. N°14, Dueño MA, 31/05/2017).

Más allá de la diversidad de usuarios, los contratistas representan el segmento más dinámico y quienes garantizan las ventas de los comercios locales. La Tabla 20 muestra los principales clientes según el perfil de los comercios en promedio de porcentajes para cada categoría de clientes.

Tabla 20. Principales clientes de los comercios de venta de maquinaria agrícola, en promedio de porcentaje (%)

	Clientes			
	Contratistas	Grandes	Medianos	Pequeños
Concesionarios Oficiales	50,0	10,5	25,4	22,2
Distribuidores Directos	56,7	24,2	48,3	12,2
Representantes Locales	45,0	20,0	23,8	16,3

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas 2017-2018.

Los resultados dan cuenta que los contratistas constituyen los principales clientes representando más de 45% de las ventas para los distintos perfiles de oferentes de maquinaria agrícola. Le siguen en importancia los medianos productores con porcentajes que van del 23 al 48 %. En menor medida los grandes y pequeños productores.

Gran parte de los usuarios se concentran principalmente en el partido de Balcarce y en la región. Sin embargo, al momento de analizar con mayor detalle es posible establecer algunas diferencias según el perfil de los comercios, el origen de los responsables de los comercios y la marca que representan. La Tabla 21 muestra la distribución del mercado según escala espacial y en promedio de porcentaje para cada perfil. Es decir, que en promedio los *concesionarios oficiales* distribuyen sus ventas en casi un 56% en Balcarce y otro 50% en los partidos de la región (General Pueyrredon, General Alvarado, Tandil, Lobería y Necochea), con algunas variaciones al interior del grupo. Solo uno de los entrevistados comercializa el 20% de sus ventas en el mercado nacional, siendo el único representante en todo el país de la marca transnacional líder en maquinaria especializada en la producción de papa.

Tabla 21. Distribución de mercado según escala y perfil de los comercios, en promedio de porcentaje (%)

	Distribución de Mercado		
	Local	Regional	Nacional
Concesionarios Oficiales	46,0	50,0	20,0
Distribuidores Directos	37,5	62,5	
Representantes Locales	62,5	35,0	10,0

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas 2017-2018.

Los *distribuidores directos* destinan sus ventas principalmente al mercado regional (en promedio de porcentaje 62,5). La importancia adquirida por los clientes localizados fuera del partido de Balcarce sobre los locales está vinculada al área de influencia del distribuidor directo y el origen del técnico-comercial. Uno de los entrevistados, es el único distribuidor oficial a nivel provincial de la marca nacional que comercializa; en otro de los casos, el gerente oriundo de Tandil no logra posicionarse en el territorio. El entrevistado comenta:

... “lo que vos tenés en Balcarce, es que si vos le compras el pan a Juancito, le vas a seguir comprando el pan a Juancito toda la vida. Si yo abro una super panadería, vos le vas a seguir comprando el pan a Juancito... y acá yo creo que pasa eso. La gente tiene costumbre, en el rubro nuestro, ponele [tal empresario local] y todo el mundo le va a comprar a ellos, ¿no sé qué es? conocimiento, confianza. En las ciudades más grandes no pasa eso, la gente va más al número (...) Acá al nuevo, en Balcarce, le cuesta el doble, la gente es complicada... cuesta entrar” ... (Entr. N°25, TC-MA, 14/08/2017).

Los encargados o gerentes de las sucursales de *concesionarios* o de *distribuidores directos* cuando no son oriundos de Balcarce, presentan dificultades para territorializarse en el mercado local. En cambio, éste último domina entre los *representantes locales* de empresas nacionales o transnacionales de maquinaria agrícola. Estos actores tienen una larga trayectoria en el territorio, son los dueños de “apellidos conocidos” cuyas empresas son atendidas por ellos mismos. Los actores manifiestan que su radio de acción se encuentra limitado, no por las directivas de las empresas a las cuales representan, sino por la propia capacidad de ofrecer un buen servicio de posventa.

Con relación a la interfaz entre vendedores y clientes las interacciones giran en torno a la captación de clientes, el proceso de compraventa de la maquinaria o equipos, y el asesoramiento o servicio posventa.

A fin de establecer un primer contacto y *captar a los posibles clientes*, los vendedores de maquinaria agrícola implementan diferentes estrategias, varias de ellas similares a analizadas para las agronomías y acopios (Capítulo 7). Entre estas cabe mencionar, la localización estratégica en rutas y otras vías de acceso a la ciudad, el “boca a boca”, “visita a campo”. A éstas se les suman la página web de la firma y el uso de tiendas virtuales (Agroads). La incorporación de la venta online ha permitido ampliar el mercado a escala provincial e incluso nacional, como lo señala el comerciante:

... “tenemos página, tenemos un sitio que se llama Agroads, publicamos y se vende muchísimo. En todo el país vendemos máquinas. Desde que vino mi hijo me aligeró todo eso Yo no le doy importancia, no manejo Internet, no manejo nada. Yo lamentablemente no me he querido entregar a la tecnología. Es como que estoy negado, es más digo: este maneja la computadora y yo no la manejo” ... (Entr. N°18, Dueño MA, 07/06/2017)

... “Hoy estábamos hablando con mi hijo que íbamos a tener que hacer un whatsapp. Hoy los chicos jóvenes, los hijos de los clientes te pasan las fotos, y bueno, hacer un poco de eso... se trata de mejorar”... (Entr. N°14, Dueño MA, 31/05/2017)

En caso de los *representantes locales*, las innovaciones organizacionales como la incorporación de páginas web o el uso de las TIC, vienen impulsadas por las generaciones más jóvenes, recientemente incorporadas en la gestión de las empresas.

Una vez interesado el cliente, en el *proceso de compra-venta* de los equipos entran en interacción los productos, los usuarios y los vendedores con diferentes intereses, discursos y mundos de vida. Por lo tanto, las situaciones sociales serán distintas según el segmento de mercado (tractores, sembradoras, pulverizadoras, cosechadoras o implementos agrícolas, las marcas); las características de los clientes (productores, contratistas, poder adquisitivo) y de los vendedores (locales, extralocales).

Al momento de comprar un equipo los productores y contratistas manifiestan múltiples intereses según sus propios mundos de vida y el campo social al cual pertenecen. Algunos buscan precio, otros marca o tecnología de punta. Cuando los clientes buscan precio en tractores, generalmente se imponen las marcas nacionales. Al respecto uno de los entrevistados comenta:

... “Lo que determina la venta son los ‘valores’. Un tractor [marca transnacional] vale 200.000, mientras que uno [marca nacional] 100.000, entonces la compra depende del productor y el poder adquisitivo. Hacen plata con los [marca nacional]...y cuando hacen plata se compran unos tractores buenos (refiriéndose a los tractores importados)” ... (Entr. N°18, Dueño MA, 07/06/2017)

... “Por supuesto, hay tipos que lo evalúan y hay tipos que te cambian por 5.000 pesos en un negocio de 4 o 5 millones de pesos. Te cambian por 5.000 pesos menos, que no deberían cambiarte porque deberían ver la estructura que vos tenes. Si cuando vienen acá, manoteas de la estantería y le das los repuestos. Eso no lo tenes que ni analizar” ... (Entr. N°18, Dueño MA, 07/06/2017)

En los testimonios precedentes, los productores priorizan el precio sobre las marcas y el buen servicio de posventa de los oferentes. Cuando se trata de pulverizadoras, pareciera ser un bien orientado a clientes con cierto nivel adquisitivo, siendo una barrera de entrada para pequeños productores: “un 60% contratistas y un 40% son grandes productores. No trabajamos con pequeños productores, porque los mosquitos salen 3 millones de pesos” (Entr. N°24, TC-MA, 09/08/2017). En cambio, en el sector de sembradoras los *Concesionarios Oficiales* ofrecen una multiplicidad de alternativa para abastecer a un mercado heterogéneo:

... “Sembradoras hoy compra todo el mundo, el contratista porque las tiene que ir renovando, el mediano productor porque le conviene, porque tiene su estructura armada, y va renovando y el pequeño porque cada vez lo van dejando más de lado y tiene que ir armando lo suyo... Al productor le conviene

porque en dos o tres años la amortizó y se queda con una herramienta que es de él y hace la siembra cuando ellos quieren... la gran mayoría se está equipando" ... (Entr. N°23, Dueño MA, 09/08/2017)

... "Nosotros tratamos de apuntar a todo tipo de productores porque tenés una línea de herramientas para cada uno de ellos. Un productor grande, de mucha superficie le estamos trayendo cosechadoras autopropulsadas o sea que no necesitan tractor. Tenemos un productor medio que le traemos cosechadoras que necesitan un tractor. Y tenemos productores más chicos, que le vendemos el peludo" ... (Entr. N°41, TC-MA, 20/04/2018).

Cuando los demandantes son las grandes empresas agropecuarias, lo que buscan principalmente es tecnología de punta, y maquinaria específica para determinadas labores (Entr. N°14, Dueño MA, 31/05/2017). Otros productores buscan tecnología con el fin de reducir la mano de obra y evitar los posibles conflictos sociales:

... "El productor viene y te dice 'quiero una máquina que no tenga gente arriba' y nosotros tenemos una máquina que no tenes gente arriba. Hoy la mano de obra bajó muchísimo, porque la gente que hace 20 años atrás trabajaba en la papa hoy ya es grande, ya está de vuelta. Los pibes de ahora, que tienen 18 o 20, 17 años que eran los que iban antes a la cuadrilla no rinde lo mismo que rendía antes... entonces hoy es complicado y cada vez más el productor se está mecanizando" ... (Entr. N°41, TC-MA, 20/04/2018)

Entre las herramientas que ofrecen los vendedores de maquinaria a fin de captar el interés de los productores son las formas de financiamientos y modalidades de pago. Las operaciones se realizan principalmente por crédito bancario. Esto depende del convenio que las empresas transnacionales o nacionales tengan firmado con los bancos. A través de los créditos, solo es posible acceder a maquinaria nueva, no estando disponibles para maquinaria usada. También se encuentra la posibilidad de la entrega de maquinaria usada como parte de pago, lo que en cierta medida genera dificultades a los empresarios locales para su posterior reventa. En la producción de papa, determinadas marcas tienen convenios con McCain, quien financia a los productores en la compra de equipos:

... "Bueno la mayoría necesita un crédito, la mayoría es crédito bancario. También McCain les da una mano a los productores de ellos y les hace adelantos, financiación... pero es entre ellos, nosotros solo cobramos y nada más (...) El gobierno ha dado muy buenos créditos a lo que es campo, con tasas bajas, con buena financiación, tenes crédito a 17% que el anteaño pasado llegó a estar en 12%, 11%. Entonces hasta el productor más chico que hace un puchito para McCain tiene acceso a comprar una máquina, a arrancar con algo" ... (Entr. N°41, TC-MA, 20/04/2018)

... "Sí, he comprado maquinas por intermedio de McCain. Ellos financian. Entonces la financiación es a tres años, vos vas pagando año a año la cuota en papa. Porque la papa tiene un precio en dólares. Los negocios salen barbaros porque los financia McCain. Te lo venden a vos en dólares, pero te lo cobran en papa. Indirectamente McCain hace de financista y de garantía" ... (Entr. N°18, Dueño MA, 07/06/2017).

El financiamiento que ofrece McCain otorga posibilidades de capitalizarse principalmente para aquellos productores medianos y pequeños con mayores dificultades. También las empresas transnacionales de maquinarias ofrecen líneas de créditos a los productores de forma directa y de fácil

acceso, pero presentan el inconveniente que sus cuotas están dolarizadas y no todos los clientes están dispuestos a aceptar los riesgos, principalmente los contratistas.

Una vez que los clientes adquieren los equipos agrícolas, las interacciones pasan por el *asesoramiento y el servicio de posventa*. Estas prácticas consisten en la entrega, puesta en marcha y asesoramiento técnico en el campo de la unidad. Luego se realiza el seguimiento del equipo y la reposición de repuestos mientras esté en vigencia la garantía. El tiempo que dura la garantía depende de las marcas: algunas establecen un año, sin límite de horas uso; en otras hasta cierta cantidad de horas uso. El servicio se realiza a las 250 horas, a las 500 o a las 750 Hs, puede ser en el campo o en el taller disponible las 24 horas al día, no tiene costo y solo se cobra los gastos por combustible.

La disponibilidad de repuestos parece ser un punto crítico entre los fabricantes de maquinarias, los vendedores locales y los usuarios. Los sistemas de gestión centralizados les permiten a las compañías controlar no solo los flujos de información, sino también de bienes materiales, es decir la cantidad de equipos y repuestos vendidos. Según los entrevistados, las compañías limitan la entrega de repuestos a sus distribuidores en función de los equipos vendidos:

... "El otro día un productor compró un tractor en Córdoba, se le rompió el embriague. ¡y bueno! que te lo arregle el de Córdoba!, pero no van a venir. Entonces, fuimos con la camioneta, le hicimos el servicio, ¿cuánto es? y tanto.. '¿pero cómo?' y 'bueno si me lo hubieses comprado a mí y estaba en garantía lo tenes gratis'. A la larga lo ven" ... (Entr. N°35, TC-MA, 12/01/2018)

... "Vos vendes un tractor, una cosechadora, te mandan un stock mínimo de repuestos, para atenderlo (...) Nos ha pasado, que están cosechando se les rompe algo, y vienen a comprar el repuesto, y te dicen: 'pero no tenes', y 'no, no te lo puedo dar a vos', 'pero ¿por qué no me lo vas a dar a mí?', 'no! yo tengo el repuesto para el que le vendí, yo a vos te lo pido, te lo encargo y mañana lo tenes'. 'Sino para que le pregunto a "Juan": ¿Juan lo vas a necesitar? si él no lo va a necesitar, se lo paso a tal y mañana le repongo el repuesto a Juan... y bueno esas son cosas, pero siempre los atendemos" ... (Entr. N°35, TC-MA, 12/01/2018)

Esta expresión de cierta molestia por parte del representante local muestra el escaso grado de maniobra que tienen para realizar sus propios negocios, dependiendo de la buena voluntad de sus proveedores para responder a las demandas de los clientes. Indirectamente las compañías tratan de influir en la toma de decisiones de los posibles usuarios al momento de decidir a quién comprar.

Del análisis de las entrevistas es posible visibilizar los cambios en las prácticas sociales que surgen de la interfaz entre los comerciantes y los usuarios de las maquinarias e implementos agrícolas. Los actores entrevistados comentan:

... "Antes se usaba mucho ir a los campos, pero cuando el producto ya está instalado en el mercado, no solo esta marca, sino también otras, ya están tan instaladas, ya no tenes que ir al campo. Estas marcas ya están impuestas en el mercado agrícola y la gente viene sola" ... (Entr. N°24, TC-MA, 09/08/2017)

... "yo sabía mucho de fierros, pero de venta no sabía nada, pero la gente te decía vení, quédate a comer, o quédate a dormir la siesta y después seguís" ... (Entr. N°14, Dueño MA, 31/05/2017)

Los testimonios precedentes indican el traslado de relaciones basadas en la proximidad física y la confianza, hacia interacciones a la distancia sostenidas por las tecnologías de la información y comunicación. Estos cambios se observan principalmente cuando se trata de marcas reconocidas fuertemente consolidadas en el mercado de insumos, por lo que no requieren de grandes esfuerzos para su promoción. Otras prácticas que muestran signos de solidaridad y que cada vez son menos frecuentes, tienen lugar cuando los vendedores de maquinarias más tradicionales de Balcarce suelen satisfacer las demandas de sus clientes, sin obtener rédito económico. Tal es el caso de la siguiente situación:

... “Vendíamos unos equipos italianos, no era nuestro fuerte, pero vendíamos. Por el hecho de que venían nuestros clientes y nos decían: ‘¿por qué no me lo conseguís vos?’ ‘bueno entonces deja que llamo a la fábrica’.. pero bueno, después nos complicaba, porque era un producto que vienen todos de afuera, y por el dólar, el euro.. y la aduana” ... (Entr. N°14, Dueño MA, 31/05/2017)

Estas prácticas sociales parecieran ser típicas de una generación de vendedores consolidados durante los años '80 y principios de los '90, quienes aún muestran rasgos de la “solidaridad” que caracterizaba las *agrociedades*. Esta solidaridad se ve interrumpida o limitada en el caso de los *Concesionarios Oficiales* representantes exclusivos de las marcas multinacionales, donde los empleados no tienen el poder de decisión, cuando las acciones están comandadas y vigiladas desde el exterior.

Interesa ahora rescatar las interacciones entre vendedores de maquinarias e instituciones del sector público privado. Las vinculaciones giran en torno a la provisión de bienes y servicios, participación como socios, acciones de colaboración e intercambio de conocimiento. Los actores entrevistados son proveedores del INTA y de la Municipalidad. En general, todas las firmas participan de la Cámara de Comercio e Industria de Balcarce como socios pasivos, ya que no forman parte de la Comisión Directiva.

Las empresas de venta de maquinarias suelen ser muy solicitadas por las instituciones locales que organizan anualmente exposiciones rurales en la ciudad de Balcarce. La mayoría de las firmas entrevistadas asisten a los principales eventos como la ExpoRural Balcarce, organizada por la Sociedad Rural de Balcarce; EducoAgro a cargo de la Escuela Agraria de Balcarce y la edición La Nación Ganadera organizada por el INTA y La Nación. La participación en estos eventos responde a los fines netamente colaborativos. Una de las empleadas de un comercio *Representante Local* comenta:

... "sí, vamos a las exposiciones por el hecho de acompañar a la entidad [organizadora], eso lo que tiene el pueblo... porque ¿cómo no le vas a dar una mano a la Sociedad Rural, no le vas a dar una mano a los chicos de San José?.. Yo por ahí, estoy media en contra de eso, porque vas a apoyarlos a ellos, no vas a vender, es un gasto (que no tiene sentido).. el que quiere comprarte algo, no va a ir a esperar a ver que sale en la expo. Pero bueno hay que acompañarlos” ... (Entr. N°21, TC-MA, 09/08/2017)

Las ferias y exposiciones locales no son considerados como una estrategia de venta, es decir, espacios en los que se pueda llegar a captar nuevos clientes o concretar negocios, e incluso son percibidos como un gasto, que no genera beneficios económicos. Otros entrevistados han señalado que las fechas de estos eventos no contribuyen a la afluencia de posibles clientes. Generalmente estos encuentros

sociales se desarrollan en los meses de septiembre y octubre, época en la cual productores agropecuarios y contratistas están abocado a la siembra de los cultivos de primavera-verano (maíz, girasol, soja, sorgo, etc.).

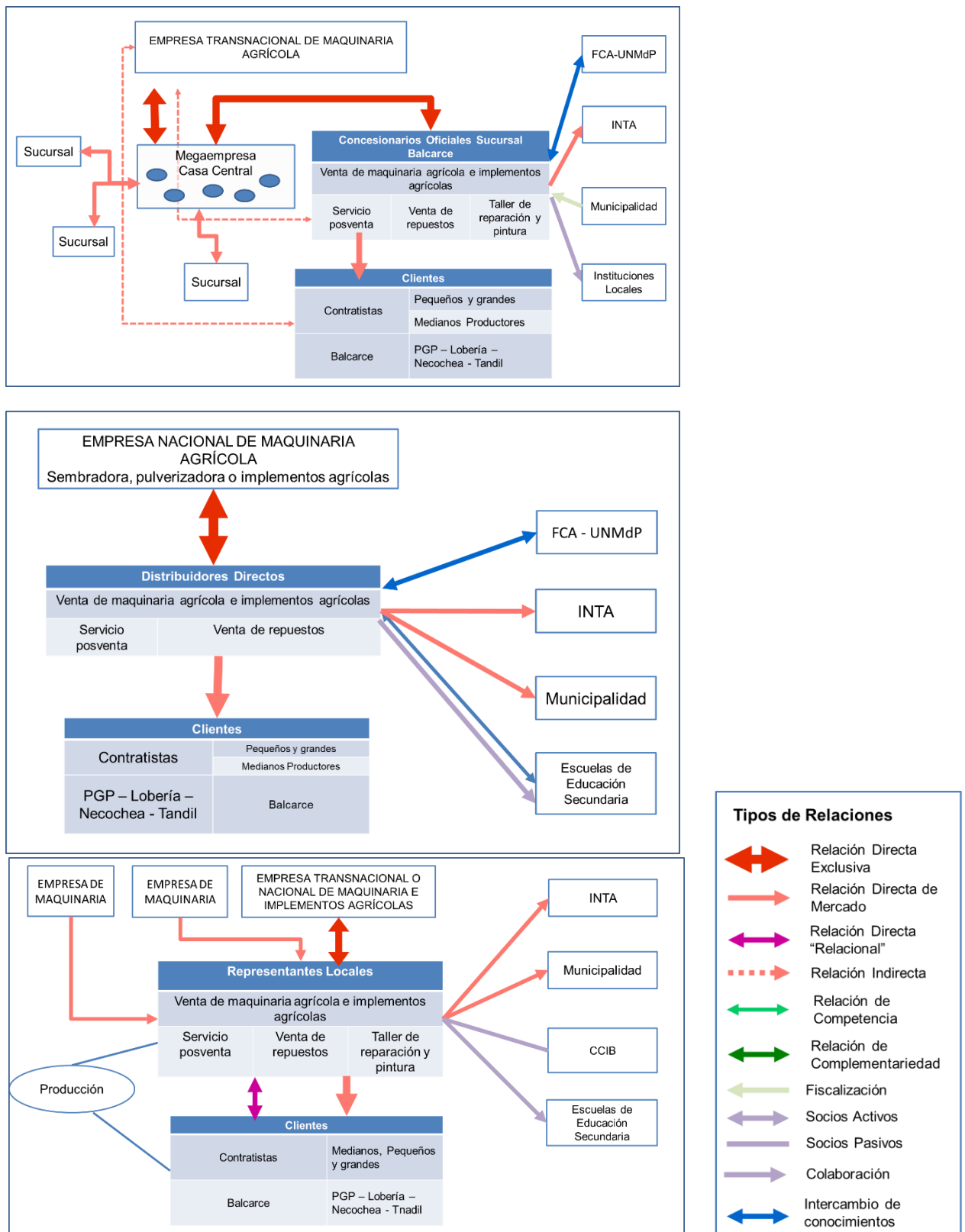
Son escasas las interacciones que mantienen con instituciones de ciencia y técnica, a fin de intercambiar y generar conocimientos e innovaciones. En este sentido, la vinculación con la FCA-UNMdP, está limitada a la cátedra de Maquinaria Agrícola. Los estudiantes universitarios en el marco de esta materia suelen realizar visitas a las empresas radicadas en Balcarce, en las cuales se dan a conocer el funcionamiento de las máquinas y las últimas innovaciones, asimismo la asistencia a ensayos de fertilización, cosecha o siembra. En algunos casos, las empresas han donado maquinarias a la facultad para ser reparadas y utilizada por la institución.

En relación a las instituciones educativas de nivel secundario, algunos *Representantes Locales* ofrecen pasantías a estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria Técnica N° 1 (E.E.S.T. N° 01). Al momento de realizar el trabajo de campo (2017-2018) varios *distribuidores directos* de fabricantes nacionales mencionan los proyectos que se encuentran en marcha para trabajar junto a las escuelas, en el dictado de cursos para tractoristas y en la organización de visitas educativas a las plantas fabriles. En estos casos los representantes locales constituyen el nexo entre las escuelas, principalmente la Escuela Agraria San José y las fábricas. Estas acciones tienen un doble propósito, por un lado, capacitar a los jóvenes para una futura salida laboral y, por otro, promocionar los productos y las marcas (Entr. N°23, Dueño MA, 09/08/2017; Entr. N°25, TC-MA, 14/08/2017).

Redes de actores en torno a la venta de maquinaria y equipos agrícolas en Balcarce

En el Gráfico 22 se muestra las relaciones que emergen de las prácticas sociales y espaciales entre *Concesionarios Oficiales*, *Distribuidores Directos* y *Representantes Locales* con sus proveedores, clientes e instituciones. Como se puede observar las relaciones que mantienen los *Concesionarios Oficiales* con sus proveedores se basan en la exclusividad, mientras con sus clientes relaciones principalmente de mercado. En cuanto a las interacciones con las instituciones locales, básicamente son relaciones como proveedores del INTA, de colaboración con instituciones locales y de intercambio de conocimiento y bienes con la FCA -UNMdP.

Gráfico 22. Red de actores en torno a los Concesionarios Oficiales, Distribuidores Directos y Representantes Locales en Balcarce



- Tipos de Relaciones**
- Relación Directa Exclusiva
 - Relación Directa de Mercado
 - Relación Directa "Relacional"
 - Relación Indirecta
 - Relación de Competencia
 - Relación de Complementariedad
 - Fiscalización
 - Socios Activos
 - Socios Pasivos
 - Colaboración
 - Intercambio de conocimientos

Fuente: Elaboración personal en base a las entrevistas 2017-2019

En el caso de los *Distribuidores Directos* las interacciones que mantienen con proveedores, clientes e instituciones son similares a los Concesionarios Oficiales, no obstante, la diferencia está en el grado de exclusividad con la empresa nacional de maquinaria. En estos casos se observan que las exigencias respecto a objetivos de venta, transmisión de información, cursos de capacitación tienden a ser menores respecto a la interacción entre concesionarios y empresas transnacionales. Entre la vinculación con instituciones locales, destacaron las articulaciones con instituciones educativas en la construcción de productos en común. En cambio, los *Representantes Locales* establecen mayores vínculos no solo con proveedores, sino también con los clientes, donde prevalecen las interacciones de tipo “relacional”, asimismo con diferentes instituciones locales.

8.3 Fabricación de Implementos Agrícolas

Origen, trayectoria y perfil

De las 22 empresas entrevistadas del sector de maquinarias, cuatro (4) se dedican a la fabricación de implementos agrícolas: Banfi Hnos. SH, Riegos Tamagno SRL; Silos Bacometal y PROCEMAQ SRL. Las dos primeras son las más antiguas y pertenecen a emprendedores nacidos en la ciudad. En los años 1960 comienzan reparando equipos de riego y realizando otros trabajos de tornería en sus propios talleres mecánicos. A los pocos años arrancan con la fabricación de bombas de agua (con motor a explosión y eléctricos) y cabezales, convirtiéndose en la actualidad en referentes no solo a nivel local sino también nacional. En cambio, en el caso Silos Bacometal, sus dueños son oriundos del partido de Puán, provincia de Buenos Aires, donde junto a otros socios eran dueños de una fábrica de silos. A principios del siglo XXI, tras la disolución de la sociedad, deciden reiniciarse en la actividad en nuevos horizontes. Es así, que en 2005 llegan a Balcarce e instalan una fábrica de silos para autoconsumo y almacenaje de semillas. La cuarta empresa, PROCEMAQ SRL., es de origen local y también inicia su actividad en el 2005 a raíz de la conformación de una sociedad entre padre e hijos, dedicados a la fabricación de maquinaria de poscosecha para hortalizas. Con el correr de los años, la sociedad se separa, y uno de los hijos continúa con la empresa incorporando tecnología 3D.

La actividad principal es la fabricación de implementos (bombas y cabezales, silos, máquina de poscosecha para papa), que al igual que la venta de maquinaria, es acompañada del asesoramiento y puesta en marcha de los equipos a campo. Los actores suelen complementar la actividad con el alquiler de equipos (por ejemplo, las bombas de riego). Tanto en el caso de las bombas, como de los silos, son productos estandarizados, con bajo o escaso desarrollo tecnológico. En cambio, la empresa dedicada a la fabricación de maquinaria de poscosecha, se especializa en los cultivos de papa, cebolla, zanahoria y batata. El dueño manifiesta:

... *“Nos diferenciamos puntualmente en diseño, en las características o hacemos cosas diferentes o tomamos cosas de las que se hacen en Europa” ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)*

A diferencia de los fabricantes de bombas de agua y silos, estos emprendedores innovan constantemente sea a través de procesos adaptativos de bienes importados, o generando desarrollos endógenos a partir de la interacción con los usuarios de los implementos. Se trata de empresas de carácter familiar, en las cuales la gestión, administración, producción y comercialización son manejadas y controladas por los propios dueños. Así lo manifiesta uno de los dueños:

... "Hoy por hoy si te digo la estructura de la empresa... pasa todo por mí. Desde las compras, a las ventas, los viajes a Capital, los viajes al campo... todo. Antes estaba dividido más entre mi papá y mi tío, pero bueno se fue haciendo así... y me quedó todo a mí. Yo estoy en todo, no hay una cosa que no pase, ni una decisión, que no pase por mí: desde las ventas, los pagos a proveedores, las compras, campo, todo" ... (Entr. N°32, Dueño MA, 17/10/2017)

A pesar del crecimiento de las firmas y su alcance nacional, la gestión, administración y, por lo tanto, el control de la empresa están a cargo de sus dueños. Esto es posible, en cierta medida, porque se trata de micro y pequeñas empresas, que emplean entre 5 y 20 personas. En general los empleados poseen secundario completo, muchos de ellos recibidos de la Escuela de Educación Secundaria Técnica N°1, que se van formando en los propios talleres. Algunas firmas han incorporado profesionales como ingenieros en diseño industrial, o manifiestan la necesidad de incorporar personal con nivel universitario para el área de desarrollo e innovación. No obstante, los actores son reticentes a la toma de personal por los costos de la mano de obra, la imprevisibilidad de las ventas y el miedo a los conflictos laborales. Así lo expresa uno de los entrevistados:

... "se podría generar mucho más, nosotros tenemos a todos los empleados como debe ser, en regla. Y el tema de las cargas sociales es extremadamente caro y la verdad que los compromisos que uno toma, es a largo plazo" ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)

El testimonio da cuenta del potencial que existe en el sector de maquinarias para incorporar personal, sin embargo, tanto factores externos a la empresa como internos condicionan las acciones de dueños de las fábricas. Las cargas sociales emergen como una limitante para aquellos empresarios más ordenados y responsables, que trabajan en la formalidad.

Respecto al emplazamientos de las plantas, las fábricas siguen el patrón de localización de los comercios de venta de maquinarias, agronomías y acopios, es decir, sobre las principales avenidas de acceso a la ciudad de Balcarce. Sin embargo, en este grupo existen algunas excepciones. Una de las fábricas de bombas de agua desde sus orígenes se encuentra anclada en el centro de la ciudad, con el correr de los años ha sumado propiedades y ampliado el espacio físico. Si bien existe el interés de trasladar la planta hacia espacios físicos más alejados de la ciudad, que se reflejan en ciertas acciones, como el intento de comprar un lote frente a la fábrica de McCain. En palabras del entrevistado:

... "Yo en el año 2011 quise comprarle a la Municipalidad 5 ha frente a McCain por un problema que me exigían... lo quise comprar y ellos no querían. Se lo terminaron dando a McCain gratis. Ahí sí queríamos hacer una fábrica modelo, una sola estructura, un solo galpón, no como acá que estamos en pleno centro, ya sabemos que molestamos... y bueno... con la Municipalidad no se pudo hacer y... quedamos afuera" ... (Entr. N°32, Dueño MA, 17/10/2017)

Se observan en el testimonio los conflictos de intereses entre diversos actores por el control y apropiación de terrenos localizados estratégicamente. Asimismo, la baja capacidad de persuasión del entrevistado frente a quienes toman las decisiones. Por su parte, la fábrica de silos es una de las pocas fábricas radicada en el Sector Industrial Planificado “El Molino”, en la Ruta 55.

Interacción con proveedores, clientes e instituciones

Los proveedores ofrecen insumos para elaborar los productos tales como hierro, aluminio, bronce, acero inoxidable, chapa, burlonería, tornería, rodamientos, tubos, ferretería y piezas de fundición. Se trata de importadores y distribuidores que tienen sus casas centrales principalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y, en menor medida, en Rosario (Santa Fe). Algunos están ubicados en las ciudades de Mar del Plata y Tandil. Esta última con larga trayectoria en la industria metalmeccánica (matricería y piezas de fundición) se destaca en el sudeste bonaerense.

Los proveedores radicados en Balcarce tienen escasa participación en la oferta de insumos industriales. Solo una de las empresas incorpora proveedores locales. Se trata de la fábrica de equipos de poscosecha, la cual terceriza la tornería. Las interacciones entre fabricantes locales y proveedores están reguladas por relaciones de mercado. En general no emergen inconvenientes al momento de la compra-venta. No obstante, los fabricantes balcarceños señalan cierto malestar respecto a los monopolios que controlan los recursos naturales, así como falta de abastecimiento en determinadas ocasiones.

Al indagar en cuáles son los clientes, usuarios de los implementos fabricados en Balcarce, los resultados señalan un mercado concentrado en pequeños y medianos productores (80% de sus ventas) y en menor medida a grandes productores, orientados a la producción hortícola, principalmente papa. A estos actores, se suman los contratistas especializados en el cultivo de papa, semilleros (Pioneer, Monsanto y Nidera) y McCain. El contratismo ha tenido un gran desarrollo a partir de la mecanización de la producción de papa, difundida por McCain, dando lugar una importante plaza de contratistas especializados en este cultivo. Varias de estas empresas se localizan sobre la Ruta Nacional N° 226, en la zona cercana a la planta procesadora de papa, sobre extensos predios marquesados que reflejan aires de modernidad, donde las máquinas se disponen dispersas en el terreno visible a los ojos de posibles usuarios que transiten la zona.

A diferencia de los comerciantes de maquinaria agrícola e implementos, cuyo mercado estaba cercado por las firmas a las cuales representan, en el caso de los fabricantes de implementos agrícolas, no solo ofertan sus productos en el mercado local y regional, sino también acceden al mercado provincial y nacional. Los implementos fabricados en Balcarce son comercializados de forma directa en las provincias de Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Santiago del Estero, Mendoza, Catamarca, Tucumán, Salta, Jujuy, San Luis y Río Negro.

La interfaz entre los fabricantes de implementos y los clientes gira en torno a la captación de clientes, fabricación de los productos y puesta en marcha de los mismos. En el caso de los fabricantes de

bombas y cabezales, comercializan productos estandarizados, con trayectoria y reconocimiento en el ámbito local, regional y países limítrofes, por lo que se encuentran consolidados en el mercado. Los dueños de estas firmas aseguran que sus clientes “son de toda la vida” y la principal estrategia para interesar a nuevos usuarios es el “boca a boca”. Igualmente difunden sus productos mediante páginas web, redes sociales, carteles en las rutas y publicidades en medios de comunicación tradicionales (radios, televisión local y periódicos). Estrategias como las implementadas, y ya analizadas, por los vendedores de maquinaria agrícola son compartidas por los emprendedores más nuevos y especializados en la fabricación de silos y maquinarias de poscosecha. En estos casos, los entrevistados resaltan la importancia de participar en las exposiciones rurales tanto a nivel local (ExpoRural Balcarce, EducoAgro), como regional (Fiesta de la Papa en Otamendi, Fiesta de la Cebolla en Ascasubi) o de mayor alcance (ferias en Córdoba).

... “lo que también funciona muy bien, es la exposición dinámica en las sociedades rurales. El silo es un producto que el productor lo tiene que ver, lo visualiza, porque es distinto a otros productos que los ve en otros lados (...) El productor por ahí viene a la fábrica y justo no hay [silo] para verlo, tiene que ir a un campo de un tercero para verlo, o se lo mostrás por foto. En cambio, en una exposición rural, lo ve ahí, y la exposición rural sirve” ... (Entr. N°39, Dueño FI, 09/03/2018)

Para los emprendedores más nuevos, cuyos productos no se encuentran consolidados en el mercado como las bombas de riego o tractores y cosechadoras de marcas conocidas, las ferias rurales constituyen una alternativa de promoción. Una vez que los clientes son interesados, se ponen en contacto con los dueños de las fábricas y se inicia el proceso de diseño y producción. Los equipos de poscosecha son bienes de capital que se fabrican a pedido, en función de los requerimientos del cliente (función, tamaño, calidad, etc). Por lo tanto, se construyen con la participación no solo de los diseñadores, sino también de los usuarios. En palabras del entrevistado:

... “las maquinas son a pedido, no trabajamos con stock. Porque tenes, dentro de lo que es una lavadora de papa, tenes distintas producciones, generalmente son modulares y puedes tener una máquina de 5 o 6 metros de largo o de 70 metros de largo, depende de las clasificaciones, de los rendimientos de calidad o de clasificación de producto, tanto sea manual o mecánica o sea de acuerdo a como se va disponiendo y a la disponibilidad del cliente, también vas armando el proyecto de la línea” ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)

En la interfaz entre fabricantes y clientes, el plazo entre el encargo del equipo y la fecha de entrega resulta ser un punto crítico. Para las PyMES la producción a pedido implica una serie de etapas (compra de los insumos, preparación de los materiales y armado del equipo), que demanda más de 30 días. Esto deriva en la necesidad de modificar las prácticas de los clientes y lograr que realicen los pedidos con anticipación para lograr tener el producto en tiempo y forma. Sin embargo, los clientes suelen tener la costumbre de realizar las solicitudes a último momento:

... “Hay clientes que vienen cuando la cosecha ya sabe que viene bien, porque tienen la papa ya nacida, entonces eso lo larga con más seguridad a hacer una inversión, lo que a nosotros nos queda muy poco tiempo porque estamos a pocos días para empezar a cosechar y nosotros estamos a las corridas. Lo que aprendimos, es que es mejor, a veces, para nosotros, ‘no hacer un negocio’ y dejar un cliente

‘satisfecho’, no por no haberle tomado el trabajo, sino por no haberle fallado” ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)

... “Ahora nosotros nos estamos relacionando con esto de la ‘anticipación’ de otra manera. No sé si es un defecto o una virtud. Yo lo veía con mi papá que quería ‘darle al cliente, lo que él quería’. Si, a veces cuando decís: ‘sí llego a la fecha que vos me pedís’, y cuando no llegué, es peor que haber dicho que no. Puntualmente, ese es uno de los graves problemas y que mayor obligación te trae en la relación con el cliente” ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)

Los testimonios dan cuenta en cómo los actores priorizan las relaciones de fidelidad, garantizando el cumplimiento de la “palabra” y la buena reputación de la empresa. Asimismo, son indicativos de la capacidad de agencia que tienen los entrevistados, al poder decidir sobre los proyectos en los cuales trabajar o no. Esta práctica social denota un cambio respecto a las generaciones anteriores, las cuales a fin de “satisfacer al cliente” jugaban en contra de su propia reputación.

Al indagar en la interfaz con otros actores del territorio, se reitera la ausencia de interacciones con instituciones de ciencia y técnica como el INTA o la Facultad de Ciencias Agrarias o instituciones de educación secundaria

Entre los actores de este grupo se destaca la fábrica de maquinaria de poscosecha PROCEMAQ SRL., por su grado de vinculación y articulación con diferentes actores multiescalares. El dueño de esta empresa participa de forma activa la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA), de la Cámara de Comercio e Industria de Balcarce, asimismo suele promocionar sus productos en diferentes ferias y asistir a exposiciones internacionales a fin de capacitarse, crear nuevos contactos y redes:

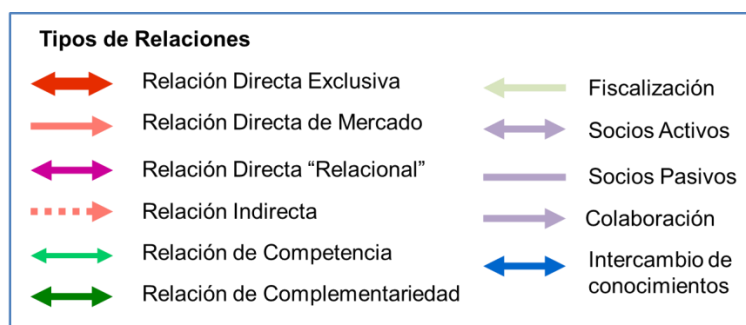
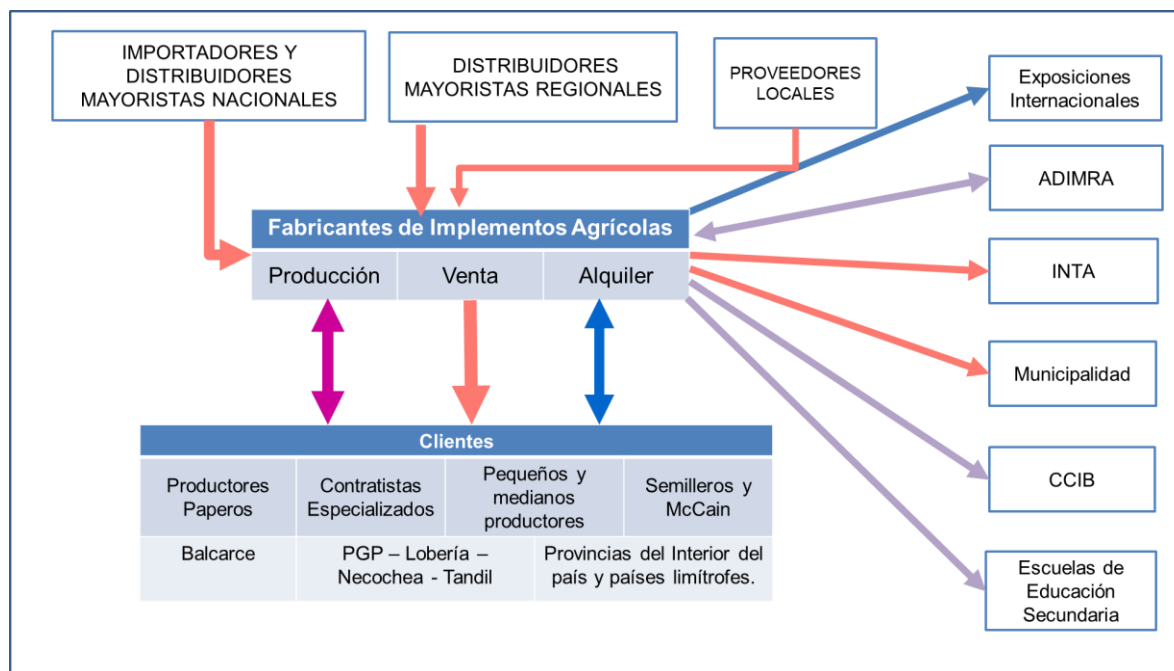
... “Muchas cosas de las que vimos en el viaje, las habíamos visto ya por internet. Pero no es lo mismo, porque tenes otro detalle, tenes otra visión y la capacitación que nosotros tuvimos. Yo no estude más que en la escuela técnica y hoy, por metido, por necesidad, empecé a utilizar sistemas de diseño, dibujo en 3D y los chicos que ingresaron, siendo ingenieros y diseñadores industrial, ellos tenían la parte teórica y yo tenía la parte práctica” ... (Entr. N°37, Dueño FI, 19/01/2018)

El relato muestra la capacidad de autonomía que tienen el fabricante al poder decidir sobre cómo capacitarse, dónde, con quién. Al mismo tiempo, demuestra el carácter “emprendedor” del entrevistado.

Red de actores en torno a la fabricación de implementos agrícolas en Balcarce

El Gráfico 23 muestra las interacciones entre fabricantes de implementos y el resto de los actores. Las relaciones que mantienen con los proveedores básicamente son de mercado, mientras que con los clientes se evidencian tanto relaciones de tipo mercado, como “relacional”, en la medida que se trata de clientes de toda la vida y cuya confianza se va construyendo a lo largo del tiempo, a la vez que existen situaciones en las cuales se intercambia y genera conocimiento entre los productores y fabricantes al momento de diseñar una máquina de poscosecha.

Gráfico 23. Red de actores en torno a los Fabricantes de Implementos Agrícolas en Balcarce



Fuente: elaboración personal sobre la base de entrevistas 2017-2018.

Los vínculos que se establece entre los fabricantes y las instituciones son escasos están mediados por la colaboración, participación en ferias, así como la participación como socios de instituciones como ADIMRA y CCIB.

8.4 Reparación de Implementos Agrícolas

Origen, trayectoria y perfil

Las empresas que integran a este grupo son tres talleres de reparación mecánica de equipos de riego. Tiene su origen en la década de 1990 inicios de 2000 como talleres para la reparación de maquinaria agrícola en general, que con el tiempo se especializan en equipos de riego, principalmente enrolladores. A la vez, adicionan otros servicios como la fabricación de accesorios y, esporádicamente la venta de equipos de riego.

Los talleres se encuentran localizados en la Avenida San Martín, principal vía de acceso a la ciudad. Varios de ellos arrancaron en locales situados en el ejido urbano, y con el correr de los años se fueron relocalizando en espacios más amplios y con una mejor circulación en la Avenida San Martín y

Ruta Nacional N° 226. Son empresas familiares, que emplean 5 personas como máximo, para trabajar en los talleres. La conducción y las tareas administrativas son desempeñadas por sus dueños.

Interfaz con proveedores, clientes e instituciones

Respecto a los proveedores de insumos, el tipo de interacción y formas de abastecimiento se asemeja a los fabricantes de implementos. Es decir, predominan las relaciones de mercado con importadores y distribuidores de insumos (hierro, aluminio, acero inoxidable, chapa, burlonería, tornería, rodamientos, tubos, ferretería), siendo las demandas en menores proporciones. Esto se debe a que su principal actividad radica en el servicio de reparación y mantenimiento de equipos. Esporádicamente pueden llegar a vender equipos de riego.

Los clientes son principalmente productores paperos y contratistas especializados en el servicio para papa. Estos pueden abarcar un espectro muy amplio en cuanto a la cantidad de hectáreas implantadas (de 40 ha a 700 ha), localizados principalmente en Balcarce (60% de los productores) y en menor medida Tandil, General Alvarado y General Pueyrredon. Otro actor que acude a sus servicios es la multinacional McCain.

A diferencia de los vendedores de maquinaria y fabricantes de implementos, las estrategias de captación de nuevos clientes se limitan a publicidades en los medios de comunicación masiva tradicionales, como son los programas de radio. No poseen redes sociales, ni página web. Los entrevistados manifiestan una relación histórica con los clientes, quienes recurren todos los años a los talleres. En general son productores que invierten y renuevan la maquinaria agrícola.

Durante los últimos años no han realizado grandes innovaciones. La más importante es el cambio en la organización del trabajo, adaptado a los ciclos productivos de la papa, a fin de mejorar la eficiencia del servicio. En el sudeste bonaerense la producción de papa es semitardía, es decir, se implanta entre los meses de octubre-noviembre y se cosecha entre enero y octubre (Huarte y Capezio, 2013). Esto significa que desde el mes de octubre la papa es regada intensamente durante todas las semanas y, por lo tanto, los equipos de riego deben estar en condiciones para dicha fecha. Las reparaciones se pueden realizar a campo o en los talleres. Los talleres *de reparación de equipos de riego* fueron ajustando el periodo de recepción de los equipos:

... "Generalmente la campaña de riego empieza de octubre en adelante, o noviembre. Pero ¿qué pasa?, a toda esta gente que tiene los enrolladores, los carreteles, nosotros le pedimos que -para que nos dé tiempo para la reparación, porque es a lo que más nos dedicamos a la reparación de riego-, los traiga en invierno. Entonces termina la campaña la gente, mueve el equipo para el taller y se le hace el repaso, mantenimiento y reparaciones (...) Antes ... ¿qué pasaba?, se trabajaba más en verano, una locura y después en invierno estábamos... Entonces ahora tomamos esta precaución. Al cliente le decimos: 'traigan el equipo, revisémoslo y no me lo traigas a último momento porque después te enojas'. Porque si no sí, tenes que tener mucho personal y a nosotros no nos conviene" ... (Entr. N°20, Dueño TR, 04/08/2017)

Los cambios en la organización del trabajo permiten mejorar la calidad del servicio, ser más eficientes, satisfacer las demandas de sus clientes, evitar la contratación de empleados temporarios y la estacionalidad del trabajo. De esta manera logran sostener el trabajo todo el año:

... "Yo laburo bien porque si o si la gente tiene que reparar los equipos, entonces tenes laburo... si o si siempre tengo trabajo viste. Lo que te das cuenta de que después para cobrar no... te cuesta un poco viste. Y después yo siempre tengo trabajo. Por ejemplo, yo ahora tengo pila de trabajo y hay gente que a lo mejor no tiene. Estoy en un rubro que el papero... hace 4 o 5 años que viene bien" ... (Entr. N°17, Dueño TR, 07/06/2017)

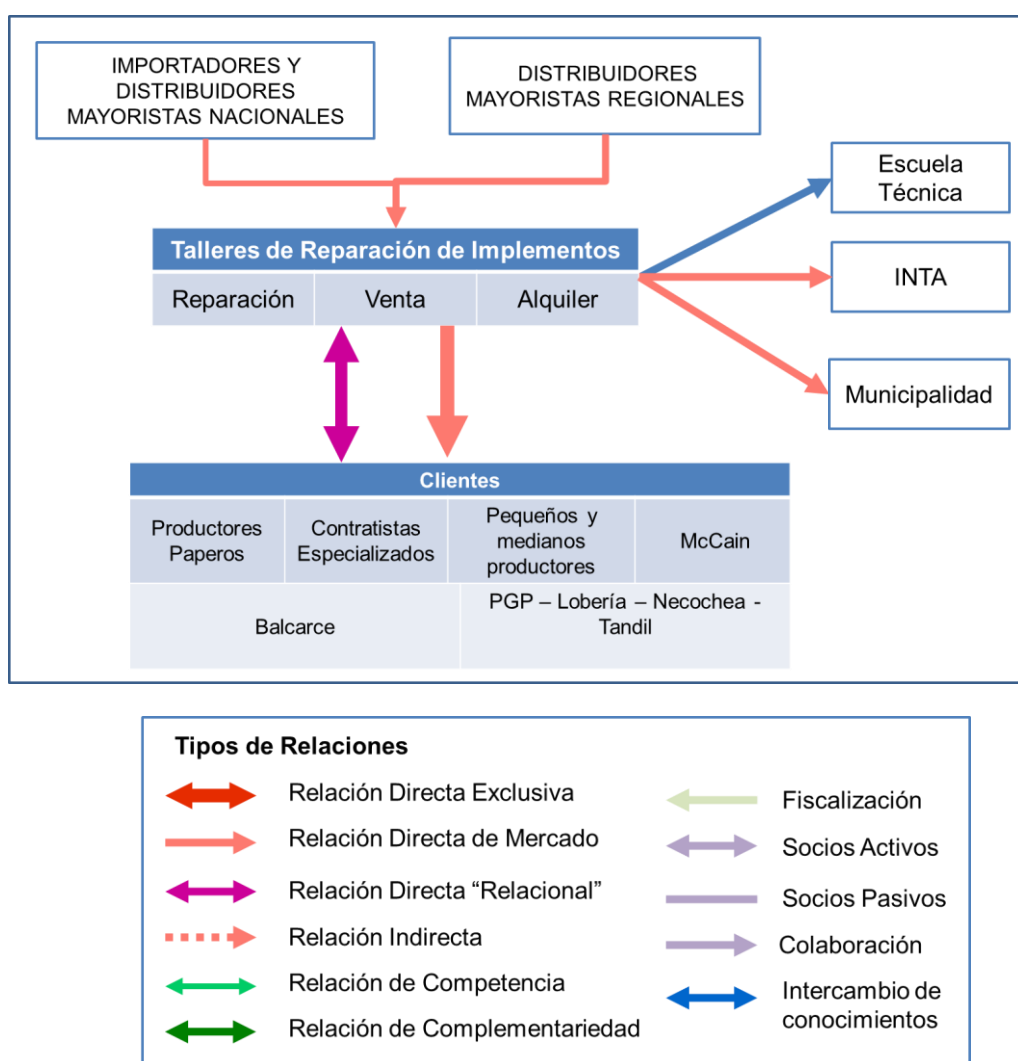
Los relatos precedentes dan cuenta de la dependencia de estos actores de la dinámica del sector papero, así como de la tecnología que utilizan. La mayoría de los entrevistados cuentan con experiencia en la reparación de equipos enrolladores. Sin embargo, la expansión cada vez mayor de los equipos de riego por pívot impulsada por McCain, así como el aumento de sus Unidades de Producción Propia generan incertidumbre sobre el futuro de estos actores. Al respecto, uno de los entrevistados comenta los cambios en la vinculación con la multinacional McCain:

... "Le hemos alquilado equipos a McCain en una época, pero como ahora McCain tiene sus contratistas, gente que por ahí tiene chacra y le hace todo. Entonces antes McCain venía directo a nosotros. Pero ahora terceriza y tiene gente que... contratistas que le pone todo, le hace la chacra a McCain. Entonces McCain se desliga de todo eso. Entonces nosotros tenemos muchos clientes que le están trabajando a McCain, tenemos de hecho 6-7 clientes importantes que le trabajan a McCain. Por eso es que nosotros indirectamente es que le trabajamos a McCain" ... (Entr. N°20, Dueño TR, 04/08/2017)

El relato muestra una especie de conformismo frente al cambio de estrategia por parte de la multinacional, invisibilizando la pérdida de empleo directo, así como el uso cada vez más extendido de nuevos sistemas de riego. A la vez, la llegada de nuevos actores al territorio asociados a venta de equipos de riego transnacionales y servicios posventa, lo que alimenta la incertidumbre sobre la continuidad de los sistemas de riego por carreteles.

De todos los perfiles analizados para la presente tesis, los talleres de reparación de implementos son los actores que menos interacciones tienen con el resto de las instituciones locales. Carecen de vinculación con instituciones como el INTA y la FCA-UNMdP. Esporádicamente han sido proveedores de insumos al INTA. No suelen integrar asociaciones locales, ni participar de las exposiciones rurales que se llevan a cabo en la localidad. En algunas oportunidades han intentado ofrecer pasantías a estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria Técnica N° 1 pero no llegaron a concretarse. De hecho, al momento de realizar el trabajo de campo, estos actores fueron los que presentaron mayor reticencia y desconfianza a ser entrevistados. En el Gráfico 24 se muestran las interacciones entre los talleres de reparación y el resto de la trama productiva. Por lo que se puede observar las limitadas interacciones que mantienen con otras instituciones y los fuertes vínculos con los productores y menores interacciones con proveedores.

Gráfico 24. Red de actores en torno a los Talleres de Reparación de Implementos Agrícolas en Balcarce



Fuente: Elaboración personal sobre la base de entrevistas 2017-2018.

En síntesis, los talleres de reparación de equipos de riego son los actores más vulnerables y dependientes de un sector de la producción. Mantienen un fuerte vínculo con sus clientes, pero carecen de estrategias para ampliar su área de influencia. Con el resto de los actores territoriales, las interacciones prácticamente son inexistentes. Si bien por su actividad se encuentran fuertemente territorializados entre los productores paperos, nuevas territorialidades generan incertidumbre.

8.5 Síntesis y Reflexión

En el presente capítulo se propuso analizar las diferentes prácticas socio espaciales de las empresas vinculadas a la venta, fabricación y reparación de maquinaria agrícola a partir de sus interacciones con compañías transnacionales y nacionales de maquinaria agrícola, productores agropecuarios, contratistas y otros actores. La Tabla 22 presenta una síntesis de lo analizado.

Tabla 22. Prácticas socioespaciales de las empresas vinculadas a la venta, fabricación y reparación de maquinaria e implementos agrícolas.

	Venta de Maquinaria y Equipos Agrícolas	Fabricantes de Implementos Agrícolas	Talleres de Reparación de Implementos
Origen, trayectoria y perfil	Venta de maquinaria e implementos agrícolas; repuestos, servicio posventa. Muy heterogéneas en cuanto: origen; inicio de actividad; trayectoria y, mano de obra.	Fabricación y venta de implementos, alquiler de equipos. Locales y neolocales. Inicio de la actividad: años 1960 y 2000 Familiar. Antecedentes en el rubro. Tradicional y nuevos actores.	Reparación, alquiler y venta de equipos de riego (enrolladores). Actores Locales Inicio de la actividad: años 1990 Familiar. Trayectoria en el rubro.
Interfaz con proveedores	Empresas transnacionales y nacionales de maquinaria agrícola. Continuum: de mayor a menor exclusividad.	Importadores y distribuidores de insumos (bienes intermedios). Relaciones de mercado.	Importadores y distribuidores mayoristas de insumos y repuestos. Relaciones de mercado.
Interfaz con clientes	Clientes: contratistas y productores medianos. Zona delimitada, restringida al área local y sudeste de la provincia de Buenos Aires. Estrategias de captación y fidelización de clientes: servicios de posventa, asesoramiento, financiamiento (crédito bancario, McCain, ET). Difusores de innovaciones	Clientes: Productores, contratistas especializados en papa, semilleros. Mercado local, provincia de Buenos Aires y resto del país. Estrategias de captación y fidelización de clientes: boca a boca, exposición en ferias. Generación de innovaciones en productos y procesos.	Clientes: productores de papa y contratistas especializados en la producción de papa. Mercado local. No implementan estrategias de captación de nuevos clientes. Innovaciones organizacionales.
Interfaz con territorio	Relaciones de competencia entre colegas. Escasa articulación con instituciones locales. Proveedores de INTA y Municipalidad; Socios pasivos CCIB; Participación en exposiciones rurales.	Relaciones de competencia entre colegas y complementariedad. Múltiples relaciones con actores institucionales. Ausencia de acciones colectivas. Valorización del territorio: productiva, localización estratégica, ciudad pequeña. Disputa por terrenos.	Relaciones de competencia. Ausencia de articulación con instituciones locales. Valorización del territorio: histórica.

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas 2017-2018.

El sector de *venta de maquinarias e implementos agrícolas* representa un grupo de actores muy heterogéneo respecto al inicio de la actividad, la trayectoria y la mano de obra. Según el inicio de la actividad se reconocen tres momentos: en las décadas de 1960 y 1970 nacen los oferentes de equipos de riegos y los primeros comercios de maquinaria e implementos multimarca; en los años 1980, aparecen las primeras representantes oficiales de marcas nacionales e internacionales, encabezadas por actores locales; a partir de la década del 2000 ingresan actores extralocales, quienes lideran la difusión del paquete tecnológico y la siembra directa.

Respecto a la relación que el subsector de *venta de maquinaria e implementos agrícolas* establece con sus proveedores se observa un continuum que va de relaciones de alta exclusividad y, por lo tanto, mayor dependencia y menor autonomía (Concesionarios Oficiales) a relaciones de exclusividad baja, menor dependencia y mayor autonomía (Representantes Locales), pasando por situaciones intermedias (Distribuidores Oficiales). Las empresas transnacionales son las que ejercen una política más agresiva sobre los Concesionarios Oficiales. Las compañías lideran las innovaciones no solo tecnológicas sino también organizaciones basadas en la incorporación de objetivos comerciales,

estrategias de marketing, software y aplicaciones para celulares relacionadas a la gestión de la información. Asimismo, las capacitaciones como trasmisoras de los intereses de la empresa y de los nuevos desarrollos. Los fabricantes nacionales incorporan paulatinamente estos dispositivos de control con distintas intensidades sobre sus Distribuidores Oficiales. En tanto los Representantes Locales, con la posibilidad de adquirir más de una representación, asumen mayor autonomía frente a las compañías de maquinaria agrícola. No obstante, son los actores locales o extralocales quienes tienen el poder de agencia en determinar en qué medida acceden a las “reglas de juego” impuestas por las transnacionales.

Para el sector de *ventas de maquinaria agrícola*, los contratistas y los productores medianos constituyen los principales clientes incluidos dentro de la zona delimitada por las compañías. En general estas áreas abarcan el partido de Balcarce y parte o en su totalidad de partidos del sudeste bonaerense (General Pueyrredon, General Alvarado, Tandil, Lobería, Necochea). Los entrevistados despliegan una serie de herramientas para interesar y fidelizar la relación con los clientes, siendo el asesoramiento y el servicio de posventa (garantía, repuestos, reparación en taller o a campo) los puntos clave al momento de seleccionar un vendedor por parte de los productores o contratistas. Estos actores se convierten en difusores de las innovaciones tecnológicas. Mientras las firmas entrevistadas mantienen una fuerte interacción con proveedores y clientes, la intensidad de los vínculos con instituciones locales es muy débil. Estos vínculos se basan principalmente en relaciones comerciales y educativas (INTA, Municipalidad de Balcarce, Escuela de Educación Agraria San José), colaborativas (exposiciones rurales, socios de Cámara de Comercio e Industria de Balcarce).

En tanto, los *fabricantes de implementos agrícolas* se destacan por ser los “emprendedores” del territorio con diferentes trayectorias en el rubro. Si bien en su mayoría son de origen local, aparecen en este grupo actores que por su arraigo al territorio son considerados neolocales. A vez se pueden distinguir entre actores más antiguos o tradicionales de las décadas de 1960 y 1970, y nuevos actores de los años 1990 y 2000. Este grupo articula con una amplia cartera de proveedores de insumos (bienes intermedios) entre importadores y distribuidores radicados en distintos puntos del país (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Mar del Plata, Rosario, Tandil y Balcarce). Por lo tanto, las relaciones que prevalecen son las de mercado.

Los *fabricantes de implementos agrícolas* concentran su mercado entre productores y contratistas especializados en el cultivo de papa. Estos se distribuyen no solo entre los partidos de Balcarce y la zona del sudeste bonaerense, sino también en otras provincias del país. Entre las diferentes estrategias de captación de clientes, los entrevistados destacan el boca a boca y la participación en las exposiciones rurales en diferentes localidades. Generan innovaciones a partir de la interacción con los usuarios de las maquinarias y mantienen relaciones de competencia con otros colegas en el mismo rubro. En muy pocos casos, emergen relaciones de complementariedad, cuando los proveedores de bienes intermedios son de origen local.

Respecto a las relaciones entre los *fabricantes de implementos* y otros actores, comparten con el grupo anterior, una limitada interacción con instituciones locales. Sin embargo, aparecen ciertas iniciativas de asociativismo con otros colegas del sector metalúrgico mediante ADIMRA.

Por último, el sector de *talleres de reparación de implementos agrícolas* está integrado exclusivamente por actores locales, con tradición en el rubro y que han tenido un rápido crecimiento en el último lustro de la década de 2000 a raíz de expansión de los equipos de riego para el cultivo de papa. La relación con los proveedores de insumos es similar a los *fabricantes de implementos*, pero con menor intensidad y frecuencia. Asimismo, comparte el mercado de clientes: productores de papa y contratistas. Su vinculación con el territorio se encuentra limitada a su origen local y vínculos con productores, siendo nula la interacción con instituciones locales.

Si bien se han analizado casos que responden a diferentes sectores de la economía, presentan en común el hecho de estar vinculados a la maquinaria e implementos agrícolas. El análisis resulta interesante para observar la diversidad de actores que se encuentran presentes en el territorio, formando parte de un entramado socio productivo.

Un análisis transversal sobre las dimensiones de análisis posibilita establecer en mayor medida las diferencias:

- En cuanto al perfil, en el subsector de *venta de maquinarias y equipos agrícolas* se encuentran presentes actores tanto locales como extralocales de distintas edades y con diferentes trayectorias. En tanto en el resto de las categorías dominan los actores oriundos de Balcarce, de carácter familiar y con experiencia en el rubro.

- Sobre el vínculo con los proveedores, para *los vendedores de maquinaria* el tipo de interacción viene determinado por el grado de exclusividad (mayor a menor), lo que influye, en cierta medida, en la capacidad de agencia de los actores locales frente a las compañías nacionales y extranjeras. En cambio, los *fabricantes de implementos y talleres de reparación de equipos de riego* se abastecen de insumos mediante relaciones de mercado, lo que denota una mayor autonomía.

- Respecto a la interfaz con los clientes, las estrategias de control establecidas por las compañías a sus representantes oficiales (Concesionarios Oficiales y Distribuidores Exclusivos) se trasladan hacia las prácticas socioespaciales que los comerciantes locales mantienen con sus clientes. Esto se observa en el control que establecen sobre áreas delimitadas, la restricción en los flujos de mercadería (repuestos), las capacitaciones y las encuestas de satisfacción al cliente. Mientras *fabricantes de implementos agrícolas y talleres de reparación* poseen la libertad de decidir a quién, cómo y dónde ofrecer sus productos y servicios. En estos casos las restricciones tanto en cantidad como en la zona de influencia están dadas por falta de personal y reducida infraestructura.

- Respecto al tipo de cliente, los comercios de *venta de maquinaria y equipos* ofrecen bienes y servicios a contratistas y a una amplia gama de productores heterogéneos, aunque concentran su mercado

en los medianos y pequeños. Las fábricas y talleres se diferencian de los comercios porque se focalizan en los productores y contratistas especializados en el cultivo de papa.

- Las innovaciones en el subsector de maquinarias y equipos agrícolas surgen en las filiales de las empresas transnacionales y utilizan como insumo, el flujo de información que circula entre ET, representantes locales y clientes a través de capacitaciones, manuales, normas, equipos, CRM. Las innovaciones son transmitidas en paquetes cerrados y codificados, lo que otorga poco margen de I + D al resto de los actores. En cambio, en los *fabricantes de implementos* las innovaciones surgen de la interacción con otros actores, tanto hacia atrás como hacia adelante. En menor magnitud aparecen innovaciones organizaciones.

- Para los tres perfiles analizados, las relaciones que dominan entre colegas son de competencia. Esto significa que no se generan espacios para la emergencia de acciones colectivas o de complementariedad, por lo tanto, conviven en copresencia. En pocas ocasiones, aparecen algunas prácticas que dan lugar a la complementariedad, como es el caso de la fábrica de maquinaria de poscosecha y el taller de tornería.

- El bajo nivel de interacción con instituciones locales pareciera ser una dominante entre los casos estudiados. Se distinguen algunas situaciones en particular, en la que jóvenes empresarios participan de asociaciones de alcance nacional o interactúan con actores privados externos al territorio con el fin de construir capacidades endógenas. En el otro extremo, *los talleres de reparación de equipos de riego* presentan varias dificultades para interactuar con instituciones locales.

Por último, merece una atención especial, la valorización que realizan los actores entrevistados sobre el territorio de Balcarce. Al indagar en esta dimensión surgen diferentes miradas y puntos de vistas que responden a diferentes mundos de vida. Todos los actores, en primera instancia, destacan el valor económico y productivo del territorio al hacer referencia a la diversidad de materias primas por formar parte de una zona mixta agrícola ganadera, las posibilidades de doble cultivo, de grano fino y grueso y ser parte de la principal región productora de papa del país. Asimismo, reconocen positivamente la presencia de un mercado de contratistas y “chacareros” pujante que invierte en la localidad. En el mismo sentido, la presencia de McCain genera economías de escala, demandando servicios y bienes que ha derivado en la instalación de comercios, servicios e industrias para el agro.

Balcarce también es visto como un *lugar fijo y relacional*, cuando los entrevistados hacen referencia a su localización estratégica respecto a otras localidades de importancia regional como Tandil y Mar del Plata y ciudades portuarias como Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Necochea-Quequén. Los actores extralocales, además valorizan el hecho de ser una ciudad pequeña que otorga mayor fluidez a la circulación de insumos, materiales, productos, entre lugares oferentes y demandantes.

Al mismo tiempo, surgen connotaciones negativas entre los entrevistados. En este sentido los actores locales mencionan las dificultades para abastecerse de insumo intermedios y contratar personal calificado con orientación en diseño industrial. Asimismo, hacen referencia a la ausencia de acciones

públicas que contribuyan al fortalecimiento del sector, mediante la promoción de la región, el acercamiento a líneas de financiamiento, etc., o la disputa por el control de lugares estratégicos y el bajo nivel de participación de la sociedad local. En tanto los actores extralocales perciben negativamente la fidelidad que productores y contratistas del territorio sostienen en las prácticas de compra-venta de maquinaria agrícola, en tanto valoran positivamente la flexibilidad de las normativas locales para la radicación de las empresas. Por último, es importante destacar el sentido de identidad y compromiso por parte de los *fabricantes de implementos agrícolas*, así como de los *representantes locales* de maquinaria agrícola, quienes manifiestan en sus discursos su sentimiento de pertenencia al territorio.

CAPÍTULO 9: LÓGICAS SOCIOESPACIALES DE LAS EMPRESAS DE BIENES Y SERVICIOS AL AGRO E IMPLICANCIAS TERRITORIALES EN EL PARTIDO DE BALCARCE

Balcarce como territorio-lugar es construido desde las prácticas cotidianas de todas las empresas, instituciones y personas que son al mismo tiempo espaciales y temporales. En los Capítulos 7 y 8 se analizan las prácticas sociales que surgen de la interfaz entre los actores objeto de estudio y proveedores, clientes, instituciones y gobierno. A partir del análisis de dichas interacciones es posible reconocer cómo cada actor sea agronomía, acopio, vendedor de maquinarias y equipos, fábrica, taller, se territorializa mediante la apropiación y dominación de un determinado espacio. Esto supone el control, mediante relaciones de poder, de los flujos materiales e inmateriales. Comprender las territorialidades está relacionado a cómo las personas usan el espacio, cómo lo organizan y cómo le asignan significados (Sack, 1986; Saquet, 2015).

El presente capítulo tiene como objetivo analizar las diferentes lógicas de territorialización de las empresas de bienes y servicios examinadas en las secciones precedentes y sus implicancias territoriales. Para ello en principio se definen los diferentes tipos de territorialidades considerando los siguientes criterios: origen de los actores, actividades desarrolladas y lógicas socioespaciales. Posteriormente se examina cómo juegan estas lógicas en el territorio a través de los procesos de territorialización, desterritorialización y reterritorialización.

9.1 Diferentes Lógicas de Territorialización

El análisis microsocioal llevado a cabo en capítulos anteriores da cuenta que tanto en el mercado de semillas, agroquímicos, fertilizantes y granos, como en el de maquinaria e implementos agrícolas existen actores que comparten perfiles, orígenes, trayectorias, prácticas socioespaciales que responden a diferentes lógicas de territorialización. Para la presente tesis se han reconocido tres lógicas: *globalizadas*, *locales dinámicas* y *locales en la incertidumbre* (Tabla 23) según diferentes criterios que permiten reconocer, diferenciar y definir las estrategias presentes en el territorio de Balcarce.

Las lógicas de territorialización son definidas por los siguientes criterios: a) *origen* considera la procedencia de los representantes legales de las firmas instaladas en Balcarce y el año de *inicio de la actividad* en la localidad. Estas variables determinan el grado de localización o deslocalización de los actores; b) las *actividades* que desarrollan los actores, si se especializan en un sector (comercialización, fabricación, servicios de apoyo, acopio) o en varios; si se focalizan en un determinado rubro, marca o diversifican; c) las *lógicas socioespaciales* resultan del vínculo que los actores mantienen con proveedores, clientes e instituciones. Respecto a los proveedores, si son exclusivo, semi o no exclusivo, cantidad de oferentes con los que trabajan, y también dependiendo si estos últimos son locales, nacionales o transnacionales. En la interacción con los clientes se analiza: tipo de cliente según tamaño

y sector, localización e interacción. Además, se tiene en cuenta la relación con otras instituciones locales o de alcance nacional, y si las relaciones están marcadas por la compraventa de insumos, colaboración, participación en asociaciones, control e intercambio o generación de información y conocimiento.

Tabla 23. Las empresas de bienes y servicios y sus lógicas de territorialización

	Territorialidades Globalizadas	Territorialidades Locales Dinámicas	Territorialidades Locales en la Incertidumbre
Origen	Extralocales y Neolocales. Surgen principalmente en la década de 2000.	Locales. Surgen en distintas décadas.	Locales. Surgen principalmente con anterioridad a 1990.
Actividad	Especializados en la comercialización en un determinado producto.	Múltiples actividades: además de la actividad principal incursionan en otros sectores.	Especializados en la comercialización de un determinado bien o servicio.
Lógica socio-espacial	Proveedores exclusivos transnacionales o nacionales. Mercado concentrado en Balcarce y zona. Reducida interacción con instituciones locales. Mayor interacción con organismos y asociaciones de alcance nacional.	Múltiples proveedores, semiexclusivos, transnacionales y nacionales. Mercado concentrado en Balcarce, zona y resto del país. Interacciones con actores locales de colaboración. Interacción con organismos de control y asociaciones de alcance nacional.	Múltiples proveedores nacionales. Mercado concentrado en Balcarce. Baja o nula interacción con actores locales.

Fuente: elaboración personal.

En la Tabla 23 se resumen las diferentes lógicas de territorialización según los criterios considerados y que serán explicadas y analizadas a continuación.

9.1.1. Territorialidades Globalizadas

Se definen como *territorialidades globalizadas* a los actores especializados en la comercialización de un determinado producto (semillas, agroquímicos, fertilizantes, maquinarias) orientados por las lógicas de las empresas transnacionales. Estos actores se caracterizan por ser extralocales o neolocales. Por extralocales se conocen a aquellas empresas con origen en otras localidades de la provincia de Buenos Aires o, incluso de otras provincias de Argentina, a partir de sus estrategias de expansión instalan sucursales en Balcarce. En tanto los neolocales, son jóvenes ingenieros agrónomos, que si bien no son oriundos de Balcarce se identifican con la sociedad local por haber estudiado en la Facultad de Ciencias Agrarias, UNMDP. Cuentan con experiencia en la venta de insumos por lo que son contactados por las filiales de las transnacionales, se inician como dueños de las agronomías o responsables/gerentes de las sucursales de los concesionarios oficiales de maquinaria agrícola. Surgen en la década de 2000 en plena expansión y consolidación del modelo de agronegocio. La lógica de inserción en el territorio se sustenta en la adquisición vía alquiler de infraestructura ya instalada, principalmente aquellas empresas que operan con silos (por ejemplo, Ceres Tolvas o Los Grobos), o mediante la construcción de nuevos y modernos edificios (Terry y Terra, Nueva Huella).

La lógica de territorialización de estos actores se basa no solo en especializarse en la comercialización de un determinado agroinsumo, sino también en ser los representantes exclusivos de una determinada marca líder transnacional como Bayer, Syngenta, Corteva, John Deere, Case IH, New Holland o nacional como Metalfor, entre otras. Esto significa que estos actores tienen el control sobre la oferta y venta de los productos de esas marcas en el territorio local. Poseer la representación exclusiva

una marca reconocida genera prestigio y asegura contar con una cuota del mercado sea de semillas, agroquímicos o maquinarias. En este sentido son marcas ya establecidas y consolidadas en la producción, por lo que no requiere de grandes inversiones de tiempo y recursos en su promoción, basta con establecer una buena localización y cartera de marketing.

Los actores que operan bajo la lógica globalizada trabajan principalmente con productores agropecuarios medianos y pequeños orientados a la producción de cereales y oleaginosas, concentrados en Balcarce y partidos del sudeste bonaerense. Las interacciones se sustentan en la compraventa de insumos, la circulación de información en sentido vertical y de forma recíproca, siendo los comerciantes locales el nexo entre los productores y las compañías. Es decir, desde las compañías, pasando por los actores locales se transmite los conocimientos en innovaciones tecnológicas codificadas y generadas en lugares lejanos; y desde los productores, por intermedio de los actores locales hacia las compañías circula información territorial. Como se ha señalado en los capítulos precedentes existen diferentes dispositivos que garantizan la circulación de estos flujos materiales e inmateriales.

Por lo tanto, estos actores mantienen una fuerte articulación con las compañías proveedoras y con los clientes, siendo mínimo el contacto con instituciones locales, como el INTA o la FCA-UNMdP. En cambio, como parte de las cadenas globalizadas y ante la necesidad de cumplir con la normativa, interactúan con organismos de control (CASAFE), integran organizaciones como AAPRESID o establecen alianzas con los grupos CREA.

Entre las *territorialidades globalizadas* se identifican a aquellos actores analizados para esta tesis como *agronomías, megaempresas agropecuarias, concesionarios oficiales y distribuidores directos* de venta de maquinaria y equipos agrícolas (Tabla 24).

Tabla 24. Características de las Territorialidades Globalizadas

Perfil		Principal Actividad				Lógicas Socioespaciales		
Perfil	Empresa	Inicio de la Actividad	Origen	Especialización/ Diversificación	Articulación con Proveedores	Articulación con Clientes		Articulación con Otras Instituciones
						Características de los Clientes	Prácticas Socioespaciales	
Agronomías	Emp 17	2001	Extralocales y neolocales	Especializados en la comercialización de agroquímicos y semillas.	Representantes exclusivos de empresas transnacionales.	Clientes: Productores medianos y pequeños del partido de Balcarce y región del sudeste bonaerense. Servicio de logística para McCain.	Captación y fidelización Compra venta de insumos. Transferencia de conocimiento e información.	Débil articulación con el INTA. Intercambio de información con FCA-UNMDP. Interacción con organismos de control: INASE y CASAFE. Alianzas con CREA. Socios de AAPRESID.
	Emp 16	1998						
	Emp 21	2004						
	Emp 27	2006						
	Emp 32	2011						
Megaempresas Agropecuarias	Emp 26	2006	Extralocal	Especializados en la comercialización de granos y venta de agroinsumos.	Fuerte articulación con las casas centrales de las megaempresas. Relación con proveedores de forma indirecta a través de la administración central.	Clientes: Medianos productores del partido de Balcarce y zona más extendida.	Compra venta de insumos. Transferencia de conocimiento e información.	Proveedores de INTA. Interacción con organismos de control: CASAFE. Socios de AAPRESID. Intercambio de información con FCA-UNMDP.
	Emp 30	2009						
	Emp 33	2014						
Concesionarios Oficiales	Emp 12	1989	Extralocal	Especializados en la venta de maquinaria agrícola.	Representantes exclusivos de empresas transnacionales.	Contratistas y Medianos productores.	Captación y fidelización. Compra venta de insumos. Transferencia de conocimiento e información.	Participación en exposiciones rurales locales. Proveedores de INTA. Socios (pasivos) de CCIB. Organización de cursos de capacitación con escuelas secundarias e FCA-UNMDP.
	Emp 19	2003						
	Emp 23	2005						
	Emp 24	2005						
	Emp 28	2007						
Distribuidores Directos	Emp 22	2005	Extralocal	Especializados en la venta de maquinaria agrícola.	Representantes exclusivos de empresas nacionales.	Contratistas y Medianos productores	Captación y fidelización. Compra venta de insumos. Transferencia de conocimiento e información.	Participación en exposiciones rurales locales. Organización de curso de capacitación con escuelas secundarias.
	Emp 29	2008						

Fuente: Elaboración personal en base a entrevistas 2017 – 2021.

Cabe aclarar, que, si bien las *megaempresas agropecuarias* se autodefinen como multimarca, paulatinamente fueron adoptando las formas de organización de las empresas transnacionales líderes en agroinsumos, como son el establecimiento de objetivos, implementación de software de gestión de la información y categorización de las sucursales. Para las *agronomías exclusivas, concesionarios de maquinarias, distribuidores directos y megaempresas agropecuarias* la adopción de estos dispositivos les significa una pérdida de autonomía sobre el control de los recursos y la información. A la vez que los convierten en actores fuertemente vinculados al capital transnacional, con bajas posibilidades de innovación, desarrollo y agregado de valor a nivel local. Estos actores integran el circuito superior de la economía, donde el grado de coordinación por las empresas núcleos son elevados (Silveira, 2016).

9.1.2. Territorialidades Locales Dinámicas

Las *territorialidades locales dinámicas* hacen referencia a un grupo de actores muy diversos en cuanto al año que comienzan a operar en Balcarce, los sectores económicos en los que se desempeñan y el vínculo que mantienen con los proveedores. No obstante, el rasgo que los caracteriza y los une es su origen local, su trayectoria y su territorialización basada en un fuerte vínculo con los clientes (productores) y con el territorio (de pertenencia).

Como se menciona, estos actores tienen en común el hecho de ser originarios de Balcarce. Algunos dieron sus comienzos antes de 1990, otros en la década de 2000. Se trata de pequeñas empresas -según el número de empleados-, de carácter familia, de apellidos “conocidos”. En la actualidad la gestión administrativa de las firmas es compartida entre la primera y segunda generación. Integrandos esta última, hijo/as de los dueños, profesionales con estudios universitarios en ingeniería agronómica o administración de empresas agropecuarias, incorporados en la última década al directorio de las firmas.

En la mayoría de los casos, la estrategia de las *territorialidades locales dinámicas* se basa en la diversificación de actividades. Estos actores si bien son identificados con un determinado sector, por ejemplo, venta de maquinarias, o acopio y comercialización de granos, presentan la particularidad de complementar sus ingresos con el desarrollo de otras actividades. En este sentido, comerciantes de maquinaria incursionan en la producción de papa y en el transporte de granos; acopios industrializan la soja para la producción de aceite a granel, o suman nuevos servicios como la Aduana en Planta o fraccionamiento de fertilizantes, entre otros ejemplos. Las actividades complementarias permiten diversificar los recursos económicos, mantener la actividad durante todo el año, reducir los riesgos y lograr el autofinanciamiento, sin recurrir a los créditos bancarios. Las *territorialidades locales dinámicas* a través de la diversificación logran sostenerse en el sector hasta incluso expandirse en términos productivos frente al avance de las *territorialidades globalizadas*. Asimismo, la territorialización radica en el hecho que las empresas son atendidas por sus propios dueños lo que ha posibilitado ahorrar mano de obra, así como conflictos sociales, a la vez que genera confianza en los usuarios.

La lógica socioespacial se sustenta en abastecerse de varios proveedores y mantener un fuerte vínculo con clientes de Balcarce y en menor medida de la región y del país. Estos actores pueden llegar a tener la representación oficial de marcas líderes en maquinaria agrícola a nivel nacional o transnacional o de semillas, agroquímicos, pero son relaciones semiexclusivas que les permiten ofrecer otras marcas y a la vez, tienen menos exigencias. Por lo tanto, se trata de relaciones más flexibles, en donde los actores locales buscan mantener su autonomía en la toma de decisiones, por lo tanto, cuentan con mayor capacidad de agencia. Por su parte, cuando los actores son fabricantes de implementos, se abastecen de múltiples proveedores de insumos intermedios de distinto origen (local, regional y nacional), donde priman las relaciones de mercado.

La fuerte vinculación con los productores es una propiedad emergente compartida entre las *territorialidades locales dinámicas*. En general sus clientes predilectos son pequeños y medianos productores agropecuarios diversificados (cereales, oleaginosas, papa y ganadería) a los que se les suman los contratistas y exportadores. En este sentido la territorialización de los *acopios* se basa principalmente en el control de los granos (flujos materiales), pero también de información sobre los mercados de granos (flujos inmateriales). A su vez, los *fabricantes de implementos* mantienen un fuerte vínculo con los productores mediante la construcción de innovaciones en producto.

La territorialización de estas empresas no solo aparece en la dimensión económica, sino también simbólica y social. En este sentido, los actores mantienen un fuerte arraigo al territorio, basado en la identidad y valorización de los recursos locales. Manifiestan en sus relatos un sentido de pertenencia al lugar, y procuran por el desarrollo de Balcarce, priorizando el abastecimiento de insumos y servicios local, frente otros lugares cercanos como Mar del Plata y Tandil. Pero a la vez, se encuentran en una situación de tensión permanente por la necesidad de adaptarse a las lógicas globales.

Las *territorialidades locales dinámicas* incluyen a los actores identificados como *Representantes Locales de Maquinaria Agrícola, Fabricantes de Implementos Agrícolas y Acopios* (Tabla 25).

Tabla 25. Características de las Territorialidades Locales Dinámicas

Perfil		Principal Actividad			Lógicas Socioespaciales			
Perfil	Empresa	Inicio de la actividad	Origen	Especialización/ diversificación	Articulación con Proveedores	Articulación con clientes		Articulación con otras instituciones
						Características de los clientes	Prácticas socioespaciales	
Representantes Locales	Emp 3	1964	Local	Reconocidos a nivel local como vendedores de maquinaria agrícola. Diversifican sus ingresos con la producción de papa, transporte, servicios de contables, talleres.	Comercializan varias marcas nacionales y transnacionales (Multimarca). Representantes oficiales de marcas nacionales, con menor grado de exigencias.	Clientes: Contratistas y medianos productores de Balcarce y zona de influencia.	Relaciones basadas en la fidelidad y confianza.	Participación en exposiciones rurales locales. Socios (pasivos) de la CCIB Proveedores de INTA y FCA-UNMdP. Organización de cursos de capacitación con escuelas secundarias.
	Emp 8	1981						
	Emp 9	1984						
	Emp 10	1985						
	Emp 11	1987						
	Emp 31	2009						
Fabricación de Implementos	Emp 2	1963	Local y neolocal	Especializados en la fabricación de determinado implemento.	Importadores y distribuidores de insumos (bienes intermedios).	Clientes: productores y contratistas especializados en la producción de papa. Mercado local, regional y nacional.	Fuerte vínculo con los productores. Procesos de innovación en productos. Interacciones de tipo relacional, fidelidad.	Participación en exposiciones rurales locales y regionales. Socios de la CCIB Integran la ADIMRA
	Emp 20	2004						
	Emp 25	2005						
Acopios	Emp 5	1976	Local	Reconocidos a nivel local por el acopio y comercialización de granos. Diversifican sus ingresos con producción agropecuaria, exportación directa en planta, transformación de granos, servicios de fraccionamiento, etc.	Múltiples proveedores, en algunos casos son semiexclusivos. Operan con empresas nacionales y transnacionales.	Clientes: productores medianos, corredores, exportadores y agroindustria alimentaria. Mercado fuertemente concentrado en Balcarce	Fuerte vínculo con los productores basada en la gratitud, fidelidad, confianza. Difusores de técnicas agronómicas	Participan del Centro de Acopiadores Cereales Puerto Quequén Colaboran con instituciones locales Articulación con los Bomberos Voluntarios Relación con el INTA y FCA.UNMdP indirecta.
	Emp 14	1991						
	Emp 16	1998						

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas 2017-2021.

Como se observa en la Tabla 25 integran este grupo una heterogeneidad de actores que comparten su origen común, la diversificación de actividades, una mayor autonomía respecto de sus proveedores, un fuerte vínculo con los clientes gestado en las relaciones de confianza, gratitud, lealtad y la colaboración con instituciones locales. En el caso de la fábrica de implementos agrícolas si bien no comparte con el resto de los actores la diversificación de actividades, se destaca por diversificar sus redes y vínculo con las instituciones. Estos actores si bien se desempeñan en un contexto estructurado dominado por el agronegocio y el poder de las transnacionales, tienen mayor capacidad de agencia y de cierta autonomía, para depender en menor medida de las grandes transnacionales (Bustos Cara, 2008).

9.1.3. Territorialidades Locales en la Incertidumbre

Al hacer referencia a las *territorialidades locales en la incertidumbre*, no significa que sean actores que, según sus relatos, estén perdiendo el control de un determinado mercado, sino que existen ciertos factores de contexto y características internas de los emprendimientos, comunes entre los actores entrevistados que ponen en duda la continuidad de estas lógicas a corto y mediano plazo.

Las *territorialidades locales en la incertidumbre* referencian a los actores nacidos y criados en Balcarce, con más de treinta años en actividad, ofreciendo sus servicios a un sector muy específico como es el productor papero. Se trata de *talleres de reparación* de equipos de riego, *fabricantes de implementos* o *vendedores de maquinaria* específica para la siembra, cosecha y postcosecha de papa. La especificidad de este grupo de actores es que se especializan a un determinado sector y servicio. En este sentido se asemejan a las territorialidades globalizadas por su grado de especialización, aunque a una escala menor.

Tanto fabricantes como vendedores se abastecen de insumos de múltiples proveedores situados a distintas latitudes (regional y nacional), manteniendo su autonomía respecto a la toma de decisiones. Existen comerciantes que son vendedores oficiales de determinada marca nacional de implementos para la producción hortícola. No obstante, son incluidas en este grupo por su origen local y por el tipo de relación más flexible que mantienen con la firma nacional.

Estos actores tienen una fuerte presencia entre los productores que producen papa en Balcarce, General Alvarado y General Pueyrredon a los cuales ofrecen sus servicios de reparación o venden maquinaria. En algunos casos el mercado se extiende esporádicamente hacia otros rincones de Argentina. Se establecen relaciones de confianza que son construidas a lo largo de los años y que en algunos casos les ha permitido mejorar la calidad del servicio incorporando nuevas formas de organización del trabajo. A diferencia de las territorialidades globalizadas no son difusores de tecnología, en algunas situaciones pueden innovar en la fabricación de accesorios. Asimismo, no invierten en estrategias de captación de clientes, pues consideran que ya cuentan con una cartera de clientes consolidada, son los clientes de “toda la vida”.

De las tres tipologías analizadas, los actores *en la incertidumbre* son los que menos interacciones entablan con otros actores institucionales locales. Integran esta categoría Representantes Locales de

marcas nacionales implementos de poscosecha, fabricantes de implementos y talleres de reparación (Tabla 26).

Tabla 26. Características de las Territorialidades Locales en la Incertidumbre

Perfil			Actividades		Lógicas Socioespaciales		
Perfil	Empresa	Inicio de la Actividad	Origen	Especialización/ diversificación	Articulación con Proveedores	Articulación con Clientes	Articulación con Instituciones
Representantes Locales	Emp 4	1965	Locales	Especializados en la venta de equipos de riego y otros implementos agrícolas.	Proveedores nacionales y transnacionales. Semiexclusivos y exclusivos.	Clientes: especializados en el sector papero. Productores y contratistas de Balcarce y zona.	
	Emp 6	1977					
	Emp 7	1979					
Fábrica de Implementos	Emp 1	1962		Fabricación de implementos.	Importadores y distribuidores de insumos (bienes intermedios).	Cliente: Productor papero mercado local, regional y nacional.	Ausencia de articulaciones con instituciones locales.
Talleres de Reparación	Emp 13	1990		Especializados en la reparación de equipos de riego.	Importadores y distribuidores de insumos (bienes intermedios)	Cliente: productor papero de Balcarce y zona.	
	Emp 18	2002				Productor papero	

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas 2017-2021.

Existen ciertos factores que generan incertidumbre sobre la continuidad de estas lógicas en el corto y mediano plazo. Por el lado de los *Representantes Locales de Maquinaria Agrícola*, las empresas nacionales a las cuales oficializan están perdiendo mercado frente a la llegada de capitales extralocales que ofertan maquinaria extranjera (Grimme) con mayor desarrollo tecnológico y con una amplia cartera de productos, marca a la cual todos los productores aspiran a llegar a comprar. En el caso de la *Fábrica de Implementos*, si bien la marca se encuentra muy bien posicionada en el mercado, no solo a nivel local y regional sino también nacional, factores internos a la empresa como gestión empresarial unipersonal, la falta de innovaciones endógenas, así como las dificultades para ampliar y trasladar la planta hacia la periferia de la ciudad generan incertidumbre sobre la perpetuidad.

Por su parte, los talleres de reparación principalmente orientados a los equipos de riego enrolladores, ante el avance de los sistemas de riego por pivot y las escasas perspectivas de implementación de innovaciones organizaciones o de proceso generan incertidumbre y plantean el interrogante sobre formas de reterritorializarse. Estos actores han experimentado un rápido crecimiento en el segundo lustro de la década de 2000, a raíz de los servicios prestados directamente a McCain o a productores paperos cuya producción se destina a industria. En la actualidad brindan sus servicios principalmente a los productores de papa orientados al mercado en fresco.

Por lo tanto, se trata de actores especializados en el sector papero, con periodos de auge en la década de 1970, por la expansión del cultivo, y en la década de 2000, a raíz de la demanda de servicios

de McCain. Sin embargo, la falta de innovaciones en producto y organizaciones, así como la pérdida de mercado por parte de las empresas nacionales a las que representan, se ven limitados en sus capacidades de controlar flujos materiales e inmateriales.

9.2 Dinámicas Territoriales: Territorialización, Desterritorialización y Reterritorialización

En la sección anterior se definieron tres tipos de territorialidades para las empresas de bienes y servicios para el agro, a partir de los casos estudiados en Balcarce. Cada uno de estos tipos de actores se territorializa a través de procesos de apropiación y control de flujos materiales e inmateriales en diferentes dimensiones.

Se observa como las *territorialidades globalizadas* corresponden a actores principalmente extralocales o neolocales, que se territorializan mediante el control de determinados segmentos mercado de insumos (semillas, agroquímicos, tractores, sembradoras, pulverizadoras y cosechadoras) y marcas líderes a nivel mundial y nacional. Para lo cual implementan diferentes estrategias de control que regulan los flujos de información y productos sobre una “zona cerrada” y sobre determinado estrato de productores, dado que sus clientes son los medianos productores y contratistas, no así los grandes *pools* de siembra o las grandes empresas agropecuarias o transnacionales agroalimentarias como McCain. En el segmento de estos últimos es donde juegan directamente las compañías de insumos. Las estrategias implementadas como establecimiento de objetivos, *software*, capacitaciones, etc., constituyen dispositivos de control de mentes y cuerpos (Sosa, 2017). Las territorialidades globalizadas logran captar clientes transfiriendo innovaciones codificadas a los productores. Estos se territorializan principalmente a través de la venta de agroquímicos.

Las *territorialidades globalizadas* se expanden durante la década de 2000 hasta llegar a un clímax o saturación de mercado. Las últimas empresas que arriban al territorio corresponden a megaempresas agropecuarias con mayor presencia en otras regiones de la provincia de Buenos Aires. Varios de estos actores ocupan espacios físicos que tiempo atrás eran controlados por actores locales. De hecho, dos megaempresas alquilan plantas que previamente eran operadas por agronomías locales, que por problemas financieros dejaron de operar. En este caso no se puede afirmar que actores locales son desplazados por otros mediante adquisición, compra, dado que los empresarios locales cerraron sus puertas.

Las *territorialidades locales dinámicas*, llamadas así porque desde su nacimiento han superado crisis económicas, como las crisis de la década de 1990 - y su desenlace en el 2001- y de 2008, en un contexto de globalización donde las territorialidades globalizadas son cada vez más fuertes. Los actores por un lado se encuentran en un proceso constante de reterritorialización en la medida que buscan diferentes alternativas productivas según la coyuntura económica, incorporando tecnología en productos y procesos. Estos actores se territorializan entre los pequeños y medianos productores concentrados en Balcarce principalmente desde el plano simbólico, la identidad construida a lo largo del tiempo y el

reconocimiento y valorización entre los locales. Tienen la capacidad de interactuar con empresas transnacionales de agroinsumos y agroalimentarias exportadoras, sin perder la autonomía de la gestión de sus firmas. Utilizan como estrategia el control de los granos para el caso de los acopios, la diversificación de servicios, el financiamiento y la buena administración que genera confianza y gratitud en los productores.

En tanto, las *territorialidades en la incertidumbre* reflejan el vestigio de actores que tuvieron sus épocas de apogeo, décadas atrás y cuya capacidad de controlar el mercado de servicios al productor papero, se ve cada vez más amenazada. Los cambios de las formas de producción, la incorporación de innovaciones, así como la expansión de territorialidades globalizadas van marcando nuevas tendencias que requieren de la reterritorialización de los actores preexistentes. Las prácticas socioespaciales, o, planteado desde otra mirada, las prácticas *no* desarrolladas por los actores de las *territorialidades en la incertidumbre*, como la diversificación de actividades, estrategias de captación de nuevos clientes, o el establecimiento de vínculo con otros actores del territorio, ponen en duda su capacidad de dar respuestas a los cambios en las formas de organización de la producción.

Al reflexionar sobre sí los procesos de territorialización-desterritorialización-reterritorialización parten desde el “movimiento” o desde “la quietud” (Haesbaert, 2011) se observa lo siguiente: las *territorialidades globalizadas* se expanden desde “el movimiento hacia los productores”, a través del asesoramiento, el seguimiento de los cultivos, la oferta de capacitaciones, charlas. Por su parte las *territorialidades locales dinámicas*, el movimiento que realizan es “hacia la integración global”, al interactuar con empresas transnacionales mediante la compra de insumos o la exportación de granos, pero sin perder su independencia, autonomía e identidad territorial. En tanto, las *territorialidades en la incertidumbre* se desterritorializan a partir de la “quietud”, por no avanzar hacia otras “líneas de fugas”, por no incursionar en nuevos mercados o innovaciones, por no “integrarse a la economía global”.

El trabajo de campo realizado en el territorio de Balcarce ha dado cuenta una vez más, como las territorialidades globalizadas se han convertido en los verdaderos difusores de innovación codificada, desplazando y desterritorializando actores clave del territorio como son los organismos de ciencia y técnica. El INTA ha perdido espacio en la promoción, transferencia y extensión de conocimiento y nuevos desarrollos. Estas prácticas son lideradas por los técnicos comerciales de empresas globalizadas. En tanto la FCA-UNMdP mantiene su prestigio en la formación de recursos humanos calificados

Más allá de la distinción y agrupamiento de las firmas en las diferentes categorías, es importante resaltar que las categorías no son puras, dentro de cada una de ellas hay un mundo de situaciones diversas. A su vez, entre los diferentes tipos existen puntos en común y disidencias. Por lo tanto, se puede observar un territorio como un ensamblaje de actores heterogéneos que se territorializan, desterritorializan y reterritorializan. Las territorialidades conviven en el territorio bajo una situación de copresencia, en la medida que no se generan espacios de interacción que den lugar a la emergencia de conocimiento y acciones colectivas. Predominan las relaciones de competencia por un mismo mercado, los medianos y

pequeños productos y los contratistas de servicios. En algunos casos pueden emerger situaciones de complementariedad entre agronomías y acopios a partir del intercambio de productos, o entre productores y agronomías o acopios a partir de las siembras asociadas. Por lo tanto, la escasa articulación entre los diferentes actores entrevistados, así como con el resto de las instituciones del territorio dejan muy poco margen para la emergencia de acciones colectivas que contribuyan al desarrollo del territorio (Gasselin, 2020).

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

A lo largo de esta tesis se ha propuesto dar cuenta de la heterogeneidad de actores presentes en el territorio de Balcarce que a través de sus prácticas legitiman el modelo de producción dominante. Con los resultados obtenidos se espera aportar información que contribuya a la generación de políticas públicas.

Llegada la instancia final de este manuscrito, en este capítulo se presentan las principales conclusiones. Para ello, en primer lugar, se realiza un breve recorrido por los resultados obtenidos, ordenados por objetivos específicos planteados para esta investigación. Los hallazgos son puestos en discusión con otras investigaciones realizadas en el país. Posteriormente, se reflexiona en torno al rol de los actores, el papel del territorio, y sobre el modelo de producción dominante. Por último, se plantean los limitantes y desafíos que emergieron durante todo el proceso de investigación, dejando nuevos interrogantes para futuros trabajos.

En los primeros capítulos de este manuscrito se plantea como **objetivo general analizar las lógicas de territorialización de las empresas de prestación de bienes y servicios al agro durante los años 1990 y 2021 y su rol en la construcción y reconstrucción del territorio sudeste bonaerense**. Para abordar este objetivo se toma como territorio de análisis al partido de Balcarce. Este es concebido como una construcción a partir de las diferentes prácticas sociales y espaciales de los actores involucrados en la trama agropecuaria. En otras palabras, los actores se territorializan a partir de diferentes actividades humanas como puede ser la comercialización de insumos y granos y, a su vez, van configurando su territorialidad a partir de las estrategias de dominación y control de un determinado espacio (Sack, 1986; Haesbaert, 2011, 2013). Para desentrañar estas formas de apropiación y control, se utiliza el enfoque del actor (Long, 2007; Arce y Long, 2000; Viteri, 2010) que invita a estudiar las prácticas sociales a partir de las interacciones entre actores con diferentes intereses, visiones, mundos de vida. Desde la noción de interfaz, se estudian cómo las interacciones entre actores con diferentes roles (proveedores, comerciantes intermediarios, clientes, instituciones) pueden generar, en algunos casos, nuevos conocimientos, información, formas de vender, comprar, etc.

En esta tesis, Balcarce es analizado como un *territorio-lugar* construido históricamente a partir de la valorización y apropiación de sus recursos por distintos actores ligados al sector agropecuario. Desde la Ley de Enfiteusis, en 1823, hasta mediados de la década de 1990, la economía gira en torno a la producción agropecuaria, centrada en los principales cultivos (cereales, oleaginosas, hortalizas) desarrollados en grandes extensiones de tierras fértiles de la llanura pampeana. A lo largo de este tiempo, se observa cómo se fueron sucediendo diferentes técnicas (tracción animal, ferrocarril, tractores, revolución verde y biotecnológica) a la vez, que se fueron modificando las relaciones entre los hombres y el espacio (territorialidades dispersas, complementarias, concentradas, multiterritorialidades), consolidándose San José de Balcarce como una *agrociedad*, centro de servicios para el área geográfica

de su influencia. A diferencia de otras localidades de la región del sudeste bonaerense, que lograron diversificar su economía con el desarrollo de la industria y otros sectores, como el turismo, en el periodo de sustitución de importaciones, Balcarce experimenta cierto retraso en la emergencia de estrategias de agregado en valor en origen.

Hacia mediados de 1990, los procesos de globalización y transnacionalización de la economía se hacen cada vez más evidentes en el territorio local. Arriban nuevos actores extralocales, que traen cambios tecnológicos y reconfiguran la trama productiva agropecuaria y agroindustrial. Un actor emblemático es la agroindustria alimentaria canadiense McCain, que reorganiza al territorio, desplegando diferentes estrategias de territorialización (nuevas formas de producir y de organizar la producción, trabajo directo e indirecto, expansión de la planta y problemas ambientales). El ingreso de la multinacional acrecienta el rol de Balcarce como *agrociudad*, proveedora de insumos agropecuarios y otros servicios.

A fin de profundizar en los efectos del modelo de agronegocio durante los años noventa en el partido de Balcarce y contextualizar las prácticas socio espaciales de los proveedores de bienes y servicios agropecuarios se plantea como primer objetivo **identificar y caracterizar a los actores que intervienen en la trama productiva agroindustrial del partido de Balcarce**. Del análisis se desprende la importancia de los productores agropecuarios de cereales, oleaginosas y papa y, de la industria agroalimentaria como actores núcleo, en torno a los cuales se desarrolla una red de proveedores de bienes y servicios tanto hacia “atrás” como hacia “adelante” y de instituciones públicas-privadas como soporte. El resultado es una trama compleja por la diversificación de actores, en relación con la emergencia de nuevos roles, combinación entre actores locales y extralocales, proliferación de nuevos, consolidación de antiguos. Sin embargo, esta complejidad no se traduce en una mayor articulación entre actores. Predominan las relaciones secuenciales entre sujetos pertenecientes a diferentes eslabones (producción primaria, acopio y acondicionamiento, exportadores), siendo escasas las interacciones de reciprocidad entre actores heterogéneos de un mismo sector (por ejemplo, la construcción de redes entre productores primarios).

Al interior de este entramado productivo interesa indagar en aquellos actores que en menor medida han despertado el interés de académicos, sin embargo, han adquirido un rol importante en la construcción de las *agrociudades* como son los proveedores de insumos al agro. Con este fin se construye una base de datos *ad hoc* de empresas que ofrecen bienes y servicios en el partido de Balcarce, ante la ausencia de registros oficiales publicados. La base queda constituida por un total de 90 firmas que operan en el territorio. Los resultados reflejan una mayor profesionalización de la actividad con la emergencia de nuevos servicios (monitoreo de plagas, control de cosecha, laboratorios de semillas y de suelos, etc.), un sector de proveedores especializados en el cultivo de papa y la preponderancia del comercio sobre el resto de los sectores. El territorio concentra las actividades de venta de insumos y, en menor medida, de desarrollo biotecnológico, servicios de ensayos y otros servicios.

El segundo objetivo de esta tesis es **describir las prácticas socio-espaciales cotidianas de las empresas de bienes y servicios a partir de las relaciones de poder que mantienen con los proveedores, clientes e instituciones**. Para analizar estas prácticas se seleccionan de la base de datos, por muestreo dirigido, empresas que se dedican a la oferta de insumos (semillas, agroquímicos, fertilizantes, maquinaria agrícola). Las prácticas son analizadas desde la perspectiva de los actores, diferenciándolos según la actividad y rubro principal al que se dedican. Se reconocieron así seis categorías: agronomías, megaempresas agropecuarias, acopios, venta de maquinaria, fabricantes de implementos y talleres de reparación. Cada una es analizada según el perfil y la interfaz con clientes, proveedores e instituciones.

Los resultados demuestran la presencia de actores tanto locales como extralocales. Estos últimos adquieren relevancia sobre todo a partir de 2000, en pleno auge del modelo de agronegocio en Argentina. La copresencia de actores de distinto origen da cuenta que el proceso de territorialización del modelo hegemónico no solo se lleva a cabo de la mano de actores externos al territorio, sino también de actores locales que mediante procesos de reconversión o de nuevos emprendimientos logran integrarse al modelo dominante. En ambos casos la territorialización se da por el movimiento en sentido horizontal mediante la expansión de sucursales por parte de los actores extralocales, pero también desde la integración hacia las lógicas globales por parte de los actores locales (Haesbaert, 2011).

La interacción con proveedores viene determinada por el grado de exclusividad que mantengan con los oferentes de agroinsumos y maquinarias “hacia atrás” en la cadena de valor. En las categorías identificadas, es posible observar un contínuum de mayor exclusividad y menor autonomía hacia relaciones de baja exclusividad y mayor autonomía. Mantener cierto grado de exclusividad implica adaptarse a las “reglas de juego” establecidas por las empresas transnacionales, que se traducen en objetivos comerciales, volúmenes de venta, transferencia de información, implementación de *software* y sistemas de facturación, delimitación del mercado en su dimensión espacial.

Relaciones de máxima exclusividad se corresponden para esta investigación con aquellas empresas que emergen de la interacción entre agronomías y venta de maquinarias con sus proveedores transnacionales y, en menor medida, nacionales. Las firmas biotecnológicas y de maquinarias, a través de sus prácticas, controlan los flujos materiales e inmateriales, construyendo un espacio desigual y complejo. Los resultados coinciden con los hallazgos de Carabajal y Hernández (2013, 2015) quienes plantean las estrategias de los grandes proveedores en términos de dispositivos de control y poder. Entre estos consideran a la “facturación directa” entre ET y productores, como una nueva modalidad imperante. En la presente investigación, si bien la facturación directa aparece como una nueva estrategia que se implementa a partir de los nuevos sistemas de comercialización, no es la única ni la más importante. Por lo tanto, se concluye que estos sistemas, al igual que los sistemas de pago, se han diversificado en los últimos años.

Los dispositivos de control evidencian el poder de las grandes transnacionales de agroinsumos y maquinaria sobre los actores del territorio, representantes locales dispuestos a aceptar las condiciones con el fin de ser “exclusivos”. Varios de los testimonios recuperados en esta investigación atestiguan el poder simbólico de ser “exclusivo” de las marcas líderes. Sin embargo, como se referencia previamente, se trata de un *contínuum*, en el cual varios actores locales tienen poder de agencia, y de establecer sus propios límites en lo que se refiere al cumplimiento de las exigencias o directamente rechazan el hecho de perder autonomía. En este sentido, Carabajal y Hernández (2013, 2015) reconocen dos categorías de agronomías: “territorializadas” y “globalizadas”. Mientras las primeras carecen de exclusividad y son multimarca, las segundas se corresponden con aquellas que siguen la lógica global. A diferencia de las autoras, en Balcarce todos los casos de agronomías analizados, a excepción de uno, responden a la categoría de globalizada, es decir, representan de forma semiexclusiva o exclusiva a una determinada marca líder.

El análisis de interfaz entre los comercios de insumos con sus clientes determina que todos los actores entran en competencia por un mismo mercado: los productores medianos, o también contratistas, para el caso de la venta de maquinaria, dado que los *pools* de siembra o las grandes empresas agropecuarias interactúan directamente con las filiales de las firmas transnacionales en la ciudad de Buenos Aires. Esto indica, que, a pesar de la reducción del número de explotaciones desde hace varias décadas, el pequeño y mediano productor aún sigue teniendo un rol importante en la producción del territorio. La estrategia para territorializar y controlar una porción del mercado de productores y contratistas difiere entre aquellos cuya estrategia se basa en la marca, prestar un servicio diferenciado, o en las relaciones de amistad, fidelidad comercial, familiar e histórica con los clientes.

Para la mayoría de los actores entrevistados, el territorio de Balcarce es valorado por proveer recursos para la producción agropecuaria, por su posición estratégica y por la flexibilidad de las normativas para habilitar plantas y depósitos de agroquímicos. En otros casos, la vinculación no solo viene determinada por la dimensión económica, política y de localización, sino también simbólica y cultural, al hacer referencia al origen histórico, la trayectoria familiar, la identidad colectiva. A pesar de ser una *agrociedad*, en la cual la mayoría de los entrevistados manifiestan “nos conocemos todos” no se evidencian instancias de interacción entre actores e instituciones, que den lugar al desarrollo de acciones colectivas (Sili, 2019). Las prácticas se limitan a la colaboración a través del pago de cuotas societarias, la participación en exposiciones rurales. En algunas situaciones, es mayor el vínculo con el INTA, FCA-UNMdP o Escuela de Educación Secundaria Agraria San José para la organización de jornadas, salidas de campo con los estudiantes o pasantías.

A partir del análisis de las prácticas sociales y espaciales que emergen en la interfaz entre sujetos de diferentes empresas transnacionales biotecnológicas, exportadores, agronomías, acopios, megaempresas, comercios de maquinaria agrícola, fabricantes y talleres de reparación de implementos, se propone como tercer objetivo **identificar, analizar y modelizar las lógicas de territorialización de las empresas de bienes y servicios a partir de sus prácticas socio-espaciales**. Una vez analizadas las

diferentes prácticas sociales, se reconocieron tres lógicas de territorialización, según el origen, sector, grado de especialización productiva y lógica de interacción socioespacial, las cuales fueron denominadas: *territorialidades globalizadas*, *territorialidades locales dinámicas* y *territorialidades en la incertidumbre*. Las *territorialidades globalizadas* son ejercidas por actores en su mayoría extralocales, que responden a las lógicas globales, por lo que resultan ser la expresión más elocuente del modelo de agronegocio. Mantienen alto grado de exclusividad con sus proveedores y, por ende, se territorializan a través de sus marcas comerciales, por los objetivos empresariales y la difusión de las tecnologías de punta. Son ejemplo, representantes de John Deere, New Holland, Dekalb Semillas, Corteva, etc. Sostienen una estrecha vinculación con los productores medianos, principalmente de Balcarce, basada en el intercambio de información tecnológica y productiva.

Por *territorialidades locales dinámicas* se define a los actores locales, fuertemente anclados en el territorio, que han logrado readaptarse a las circunstancias socioeconómicas e integrarse al modelo productivo hegemónico. Comparten ciertas prácticas con las *territorialidades globalizadas*, aunque se diferencian por su trayectoria familiar, la diversificación de actividades productivas, agregado de valor en productos, procesos o la expansión del mercado fuera de los límites del partido y la región. Tienen la propiedad de integrarse a las dinámicas globales a por el movimiento, manteniendo la autonomía en la toma de decisiones y su identidad local.

También se identifica un sector marginal, denominado *territorialidades en la incertidumbre*. Corresponde al espacio construido por actores especializados en determinado sector, carecen de estrategias de captación de nuevos clientes y mantienen sus relaciones con los clientes históricos (“de toda la vida”). En general, estos sujetos han tenido su época de esplendor, como proveedores de servicios para McCain. Sin embargo, tanto los cambios en las formas de abastecimiento de la multinacional, como las innovaciones en los sistemas de producción, han deteriorado las relaciones entre ambos actores. Estos actores no se reterritorializan incursionando en nuevas prácticas o ampliando sus redes de intercambio de información y conocimiento. En términos de Silveira (2016) forman parte del circuito inferior de la economía, en la medida que sirven de soporte a la producción agropecuaria (Silveira, 2016).

Por lo tanto, lejos de pensar que, en un contexto de transnacionalización de la actividad agropecuaria y agroindustrial, las territorialidades globalizadas tenderán a desterritorializar a los actores locales, el reconocimiento en esta tesis de las diferentes lógicas de territorialización en Balcarce ha demostrado que las *agrocidades* se construyen a partir de la copresencia de múltiples territorialidades. Estas no solo tienen una dimensión social y espacial, sino también temporal en la medida que nacen en una determinada época, tienen sus momentos de esplendor como de crisis. Pareciera que la convergencia de múltiples territorialidades en espacios dinámicos es un rasgo de la globalización (Haesbaert, 2007). Otros trabajos han identificado la presencia de diferentes tipos de ruralidades respecto al vínculo entre los actores y el mundo rural, en las dimensiones sociocultural y productiva (Sili, 2005).

Interesa en este punto resaltar los principales hallazgos en torno al rol de los actores entrevistados, del territorio y del modelo de producción dominante. Con relación a los comercios minoristas de insumos (semillas, agroquímicos y maquinarias), desde principios del siglo XX hasta la actualidad (diciembre 2021) estos actores han tenido un rol destacado como articuladores entre las empresas transnacionales y nacionales fabricantes de insumos y los productores locales. En coincidencia con los trabajos de Lluich (2010) y Carabajal y Hernández (2013, 2015) los vendedores locales son los encargados de la promoción, negociación, comercialización y de llevar a cabo el servicio de logística. Para las compañías, los distribuidores próximos a las áreas rurales son actores clave en la medida que poseen el conocimiento del territorio (la cartera de clientes, las características agroclimáticas, etc.). En tanto, los resultados de esta tesis y en coincidencia con trabajos más recientes (Carabajal y Hernández, 2013, 2015) dan cuenta de cómo los cambios en los sistemas de comercialización, basados en la implementación de *software* de CRM, nuevas formas de facturación, mayores exigencias respecto a los objetivos de ventas, transmisión de información, entre otros, generan una pérdida del control de los flujos materiales e inmateriales, así como de la autonomía respecto a las posibilidades de tomar sus propias decisiones. No obstante, una mirada desde los territorios como lugares y construido por múltiples territorialidades, da cuenta que estos actores se encuentran en competencia con actores locales fuertemente anclados en el territorio local, con mayor poder de autonomía respecto de las decisiones de los fabricantes de insumos.

La nueva manera de territorializarse, principalmente de las agronomías exclusivas a través de las diferentes prácticas de fidelización de sus clientes, tales como el asesoramiento y seguimiento de los cultivos, ha conllevado al desplazamiento y desterritorialización de los organismos de ciencia y técnica, de estas funciones. La EEA INTA Balcarce y de la Facultad de Ciencias Agrarias, han tenido un rol destacado en el desarrollo de nuevas variedades de cultivos y en su difusión entre los productores locales en el período de modernización del sector agropecuario. En un contexto de desmantelamiento del Estado en los años 1990, estas instituciones pierden el control sobre el desarrollo de nuevas variedades, paralelamente a la expansión de las empresas transnacionales. Las funciones de estas instituciones quedan limitadas a la formación de recursos humanos, así como a la adaptación de variedades desarrolladas en otras latitudes a partir de la celebración de convenios marco entre las empresas transnacionales y las instituciones. Esta desterritorialización, se afirma en el discurso de los actores, quienes sin reflexión señalan la escasa articulación con estos organismos y la falta de difusión de las investigaciones que se llevan a cabo en estos centros.

Por su parte, el *territorio* de Balcarce es contemplado por los actores tanto como un *recurso* como un *abrigo* en términos de Santos (2000). En este sentido, todos los actores entrevistados (vinculados con el agro) valorizan al territorio en términos productivos y económicos. Los actores destacan las características agroecológicas de la zona, por su alta fertilidad, altos rindes productivos, posibilidades de doble cultivo, y como zona papera por excelencia. Asimismo, señalan la posición estratégica la localidad en relación a las ciudades portuarias y abastecedoras de insumos intermedios. No

obstante, también es visto como “un abrigo” al cobijar a los actores del agronegocio, que son desplazados de municipios contiguos con mayores restricciones legales para la instalación de plantas y depósitos. En el mismo sentido, la ausencia de conflictos con la sociedad o de resistencias políticas garantizan los procesos de territorialización de los actores del agronegocio. Situaciones similares pueden observarse en otras localidades menores como Nicanor Olivera (Iscaro, 2020).

Al mismo tiempo, los *actores locales dinámicos y territorialidades locales en la incertidumbre* consideran a Balcarce como un “abrigo” en tanto manifiestan relaciones de pertenencia e identidad con el territorio. A través de sus prácticas de agregado de valor en origen, diversificación de actividades, colaboración con instituciones locales, valorizan al territorio más allá de una plataforma para la innovación y el desembarque de empresas transnacionales, como ha sido señalado por otros autores (Finola y Maldonado, 2017; Astegiano, 2015; Picciani, 2019).

Al mismo tiempo, es un *territorio de disputa* no entre modelos de producción, sino entre actores locales y globales que buscan posicionarse en el mismo mercado de insumos. Del trabajo de campo surgieron algunas tensiones en torno a la apropiación y control de tierras localizadas en lugares estratégicos, como se planteó el conflicto entre la antigua fábrica de implementos, el gobierno municipal y la empresa multinacional. Los actores se trasladan desde la periferia hacia zonas más distantes respecto al casco urbano, por el nivel de toxicidad, las mayores posibilidades de siniestros, las conflictividades relacionadas con el transporte y la circulación y el crecimiento del tránsito vehicular en determinadas franjas horarias.

La relación entre el modelo de producción y las lógicas de circulación de la información, ponen en evidencia la obsolescencia de un sistema basado en las relaciones verticales (proveedor, distribuidor y cliente). En cambio, las prácticas desplegadas por las ET van configurando un modelo basado en las relaciones triangulares, las empresas transnacionales no solo interactúan de forma directa con los grandes productores agropecuarios mediante la compraventa de agroinsumos, sino que también con pequeños y medianos productores, no mediante la venta directa, pero sí a través de los sistemas de gestión de administración centralizada, la difusión de información, así como las encuestas de satisfacción al cliente.

Existen varios trabajos e investigadores que discuten y ponen en duda la viabilidad del modelo de producción hegemónica. Comienza a cobrar visibilidad y preocupación los efectos no deseados como la contaminación del ambiente, los problemas en la salud, el cambio climático. La propuesta que emerge desde las grandes corporaciones para mitigar estos procesos mantiene continuidad con el desarrollo tecnológico basado en la biotecnología y en la tecnología digital. Aparecen nuevos discursos como la “agricultura de precisión”, “agricultura 4.0”, o nuevo paradigma “Ag Tech” o también “agricultura regenerativa”, bajo los cuales subyace el modelo basado en tecnologías intensivas en capital.

Si bien la investigación no se centró en las diferentes prácticas y discursos respecto al uso de agroquímicos propiamente dicho, sino en la interacción entre proveedores y clientes, del análisis de las entrevistas se infiere la posición que adoptan los técnicos-comerciales y dueños de los comercios frente

a estos bienes, en varios casos de manera contradictoria y poco reflexiva. Los actores relacionados con los bienes y servicios para el agro aseguran que la forma de producción dominante es la “única salida” para alimentar a la población mundial. De esta manera legitiman el modelo a través de sus prácticas, discursos y omisiones. Es importante tener en cuenta estas visiones y puntos de vista, sobre todo, recuperando lo acontecido con el Plan de Ordenamiento Territorial Rural (Maceira et al., 2011), en el cual entre los objetivos y medidas se encontraba el uso y regulación de estos insumos, pero este instrumento quedo sin efecto, por la falta de consenso y participación de los diferentes actores (Entr. N°29, Ref. FP, 10/10/2017).

Ciertos acontecimientos a escala global como las últimas megafusiones, las alianzas con las grandes transnacionales del *big data*, las asociaciones entrelazadas (Grupo ETC, 2019) marcan la continuidad, expansión y consolidación del modelo de agronegocio a escala planetaria. Estos cambios a nivel mundial tienen su acontecer en los lugares, generando incertidumbre en quienes detentan las representaciones exclusivas sobre la continuidad de las mismas.

Otro de los interrogantes que deja planteado el modelo de agronegocio es la cuestión de la *legalidad de los datos productivos* recopilados por las Empresas Transnacionales y, en menor medida, nacionales. Las corporaciones, a través de los dispositivos CRM y aplicaciones para celulares, acceden a información conformando un gran *big data*, con acceso restringido, en tanto se niegan a brindar información de esta base de datos geoespacial, asimismo mediante contratos de confidencialidad con sus empleados, limitan a estos últimos a brindar información.

Antes de finalizar este manuscrito merece una atención espacial los desafíos y limitantes que surgen a lo largo del proceso de investigación. Los primeros desafíos emergen desde lo personal. Siendo profesora en geografía, originaria de Balcarce, y sin tener un vínculo familiar con la producción agropecuaria, significó un reto significativo entrar en un nuevo mundo, la necesidad de conocer a los actores del sector, así como sobre cuestiones agronómicas. En segundo lugar, durante el proceso de investigación aparecen restricciones como la ausencia de una base de datos en el ámbito del municipio sobre las empresas que integran el sector, escasos estudios académicos a escala local y regional sobre la temática o la proliferación de estudios centrados en los sujetos sociales del agronegocio desde un enfoque multisituado, sin considerar la complejidad de los territorios-lugares. La reconstrucción de la base de datos requirió del aporte y buena voluntad de diferentes instituciones, las secretarías de gobierno, entre otras. Asimismo, a diferencia de los antecedentes empíricos focalizados en las empresas transnacionales de agroinsumos o megaempresas en expansión, en esta investigación se propuso mirar a las firmas desde los propios territorios y, como se territorializan, lo que marcan desafíos acerca de cómo definir y abordar las unidades de análisis. Otras restricciones afloran al momento de efectuar las entrevistas. Por un lado, desde lo personal aparecieron ciertas estigmatizaciones en relación con el grado de aceptación por parte de los actores locales; por otro lado, representantes de ciertas firmas se negaron a ser interrogados, por lo que no pudieron ser considerados.

Como toda investigación quedaron varios campos sin poder analizar en profundidad. En este sentido, sería interesante para futuras investigaciones indagar en los contratistas de servicios y sus lógicas de territorialización. Asimismo, otro tema de análisis, que surge del trabajo de campo, son las siembras asociadas o también denominadas “vaquitas” conformadas por productores, agronomías, acopios y contratistas. Fenómenos invisibles en el paisaje de las agrociudades, que sin embargo adquieren un gran dinamismo a nivel local.

Del análisis y los resultados obtenidos surgen nuevos interrogantes para seguir profundizando y reflexionando. Los cambios a nivel global en relación con las megafusiones, el avance de la agricultura de precisión y de nuevos sistemas técnicos, sumado a las dinámicas locales en torno a la reducción de los productores agropecuarios, llevan a la necesidad de reflexionar sobre: *¿Cuál será el devenir de las territorialidades globalizadas, locales dinámicas y de la incertidumbre?* *¿Qué estrategias de territorialización-desterritorialización y reterritorialización desarrollarán estos actores?* Ante la ausencia de relaciones recíprocas, y en consecuencia de acciones colectivas en la trama socio productiva: *¿Qué mecanismos podrían promover sinergias entre actores locales (públicos y privados) en pos del desarrollo del territorio local?* Frente a estas problemáticas y ante la pérdida de un rol clave de los organismos de ciencia y tecnología en torno al desarrollo del sector agropecuario, emergen los siguientes interrogantes *¿Cuál es el rol de las políticas públicas?* *¿Cuál podría ser el rol de los organismos de ciencia y técnica frente a las nuevas dinámicas del agro?* *¿Cuentan estos organismos con las capacidades para adaptarse a un nuevo modelo de agronegocio que se mueve por otras redes y otros espacios de generación de conocimiento?*

Las tensiones y los conflictos invisibilizados por la sociedad marcan desafíos a futuros que requieren de la participación y gobernanza entre actores públicos, privados y colectivos. Se requiere de políticas multiescalares y prolongadas en el tiempo que permitan plantear un horizonte y una visión a futuro, acerca de qué tipo de territorio queremos (Sili, 2019). En este sentido, varios actores resaltaron la necesidad de políticas claras y a largo plazo, que den previsibilidad para las inversiones y no políticas públicas coyunturales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, A., & Petrantonio, M. (2004). *Caracterización y evolución de las agroindustrias alimentarias. Área de influencia de la EEA Balcarce. Boletín Técnico N° 158*. Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Albaladejo, C. (2013). Dinámica de la inserción territorial de la agricultura pampeana y emergencia del agribusiness. En C. Gras, & V. Hernández, *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Editorial Biblios.
- Albaladejo, C., & Cittadini, R. (2017). El productor silencioso: destino del gran actor de la modernización de los años 1960-70 en la actual copresencia de agriculturas de la región pampeana argentina. *Pampa*, 9-34.
- Albornoz, F., Milesi, D., & Yoguel. (2004). Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en Argentina. *Revista Desarrollo Económico*(172), 545-571.
- Albornoz, I. (2020). *Ag Tech. El nuevo paquete tecnológico del sector agropecuario*. Observatorio Iberoamericano de la Ciencia, la Tecnología y la Sociedad de la Organización de los Estados Iberoamericanos.
- Anlló, G., Bisang, R., & Katz, J. (2015). *Aprendiendo con el agro argentino. De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva. El rol de las KIBs*. Universidad de Buenos Aires/Universidad de Tres de Febrero/ Universidad de Chile. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Anlló, G., Bisang, R., & Salvatierra. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. (G. Anlló, R. Bisang, & G. Salvatierra, Edits.) Santiago de Chile: CEPAL/Documentos de Proyectos.
- Aranguren, C., López, M., & Porta, J. S. (2017). El Programa de Desarrollo Rural Sustentable del Partido de General Pueyrredon. Aportes al análisis de la experiencia política. En M. M. Patrouilleau, W. Mioni, & C. Aranguren, *Políticas públicas en la ruralidad argentina* (págs. 59-76). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Arce, A., & Charão-Marques, F. (2019). Interfaces y ensamblajes en la antropología del desarrollo: actores, artefactos y materiales. Obtenido de https://www.academia.edu/40848339/V3_Interfaces_y_ensamblajes_desarrollo_Arce_and_Char%C3%A3o_Marques_Versi%C3%B3n_Final
- Arce, A.; Long, N. (2000). *Anthropology, development and modernities: exploring discourses, counter-tendencies and violence*. London and New York Routledge.
- Arena de Tejedor, F. (1987). Intentos industriales, movimientos comerciales en Balcarce. En F. Arena de Tejedor, M. Cano de Noguera, M. Helguera, J. Fanelli, A. Gellert, & A. Szilinis, *Balcarce. Visión histórica de un Partido*. (págs. 109- 197). Balcarce.
- Ares, S., & Mikkelsen, C. (2014). Dinámica socioterritorial de las localidades menores del Partido de General Pueyrredon, un escenario de cambios y continuidades. En A. Fernández Equiza, *Geografía, el desafío de construir territorios de inclusión* (págs. 403-416). Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Argentina. Comisión Directiva del Censo Nacional. (1916). Tercer Censo Nacional levantado el 10 de junio de 1914 (Vol 3). Talleres gráficos LJ Rosso y Cía. .
- Argentina. Ministerio de Economía. (1974). Empadronamiento Nacional Agropecuario y Censo Ganadero 1974.
- Astegiano, N. (2015). Red de agronegocios en el norte de la provincia de Córdoba. *Revista Síntesis*.

- Auer, A., & Maceira, N. (2017). ¿Quién domina los procesos territoriales? Importancia de los diferentes capitales para un desarrollo sustentable. Caso de estudio: partido de Balcarce, Argentina. *PAMPA*, 47 - 81.
- Azcuy Ameghino, E., & Fernández, D. (2019). El Censo Nacional Agropecuario 2018: visión general y aproximación a la región pampeana. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrario*(51), 5-36.
- Bageneta, J. M. (2020). Territorialización dislocada. La cooperativa Unión Agrícola de Avellaneda ante el agronegocio (1990-2017). *Estudios Rurales*, 10(19).
- Balsa, J., López Castro, & Moreno, M. (2014). Actores agrarios y concentración productiva en el agro pampeano. Diagnóstico y propuesta de un modelo asociativo alternativo. En Dabat, & Paz, *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios* (pág. 291). Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Barneche, P. (2007). La evolución de la población hasta 1930. En P. Zubiaurre, *Historia de Balcarce. Los trabajos y los días*. (Vol. II, págs. 187- 212). Municipalidad de Balcarce.
- Barneche, P., & Zubiaurre, P. (2005). La población. En P. Zubiaurre, *Historia de Balcarce. 1. Los Orígenes* (págs. 155 - 180). Balcarce: Municipalidad de Balcarce.
- Barsky, O. (1993). La evolución de las políticas agrarias en Argentina. En M. Bonaudo, & A. Pucciarelli, *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones* (págs. 51-88). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Barsky, O., & Dávila, M. (2008). De qué hablamos cuando hablamos del campo? Los sujetos sociales. En O. Barsky, & M. Dávila, *La rebelión del campo. Historia del conflicto argentino*. Editorial Sudamericana.
- Bassi, N., Iorio, C., & Cendón, M. L. (2011). Lógica de Funcionamiento de un Pool de Siembra Local. *VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios.
- Basualdo, E. (2013). El auge de la producción agropecuaria pampeana durante el predominio sojero: evolución y características estructurales. En F. Basualdo, M. Barrera, & E. Basualdo, *Las producciones primarias en la Argentina reciente* (págs. 199-267). Buenos Aires: Atuel.
- Basualdo, E. (2013). *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Ediciones Siglo XXI.
- Benedetti, A. (2017). *Epistemología de la geografía contemporánea*. Bernal: Universidad Virtual de Quilmes.
- Benés, G.; Cendón, M.L.; Bruno, M. (2015). Trama productiva porcina en el Partido de Balcarce. Identificación de sus principales problemáticas y estrategias de coordinación. *IX Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos 2015*. Buenos Aires: Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios y Agroindustriales. UBA.
- Bensuán, G., Eichhorst, W., & Rodríguez, J. (2017). *Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bisang, R., & Anlló, G. (2014). *Impactos territoriales del nuevo paradigma técnico-productivo en la producción agrícola argentina (Nº 5)*. Serie Documentos de Trabajo del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires.

- Bisang, R., Anlló, G., & Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Agrario*, 48, 165-207.
- Bisang, R., Anlló, G., & Campi, M. (2009). Cadenas de Valor en la Agroindustria. En B. Kosacoff, & R. Mercado, *La Argentina ante la nueva internalización de la producción: crisis y oportunidades* (págs. 217-276). Buenos Aires: CEPAL/PNUD.
- Blanco, M. (2007). Arrendamientos rurales en la provincia de Buenos Aires, entre la ley y la práctica, 1940-1960. *Mundo Agrario*, 7(14), 1-32.
- Bruno, M. (2017). *El proceso de construcción colectiva en torno a la calidad de un producto con identidad territorial: El caso del Salame de Tandil*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Ciencias Agrarias.
- Bruno, M. P. (2021). Los pactos territoriales y sus múltiples territorialidades en la construcción de los espacios urbano-rurales. El caso del partido de Balcarce. *Revista del Departamento de Geografía PLEAMAR*, 7 - 34.
- Bruno, M. P., Viteri, M. L., & Sili, M. (2021). El rol de las agronomías y acopios en la consolidación del modelo de agronegocios en Balcarce (2000-2019). *Mundo Agrario*, 22(50). doi:<https://doi.org/10.24215/15155994e171>
- Bruno, M., Ares, S., & Patricia, L. (2021). Dinámicas sociodemográficas y sistemas de asentamientos en el sudeste bonaerense. Un análisis comparado entre General Pueyrredon y Balcarce (1991-2010). *Estudios Socioterritoriales*.
- Bruno, M., Mujica, G., Cendón, M., & Viteri, M. (2018). Innovaciones en la trama productiva-comercial de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. *X Congreso ALASRU Ruralidades en América Latina: Convergencias, disputas y alternativas en el siglo XXI*. Montevideo.
- Bruno, M., Viteri, M., & Sili, M. (2019). Dinámicas en torno a la comercialización de maquinaria agrícola en Balcarce. En M. Viteri, M. Moricz, & S. Dumrauf, *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo* (págs. 111-124). Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Bustos Cara, R. (2008). Teoría de la acción territorial. Acción turística y desarrollo. *APORTES y transferencias*, 1, 87-104.
- Bustos Cara, R. (2009). Por una Geografía de la Acción Territorial. Propuesta de un marco teórico para la interacción interdisciplinaria. *Encontro Internacional Geografía: Tradições e Perspectivas – Homenagem ao Centenário Pierre Monbeig*.
- Cabral, L. M. (2017). *Caracterización productiva y tecnológica de contratistas de servicio de pulverizaciones terrestres en el partido de Balcarce*. Tesis de grado, Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata, Balcarce.
- Capel, H. (2016). Las ciencias sociales y el estudio del territorio. (U. d. Barcelona, Ed.) *Biblio 3w. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, 21(1), 1-38. Recuperado el marzo de 2020
- Capurro, J., & Gutheim, F. (2013). Sistemas de labranza. En M. Cauhépé, & F. Gutheim, *Agricultura y ganadería pampeanas* (págs. 87-105). Mar del Plata: EUDEM.
- Carabajal, M. I. (2013). Las redes comerciales transnacionales del agro pampeano. *VII Jornadas Santiago Wallace de Investigación en Antropología Social*. Buenos Aires: Instituto de Ciencias Antropológicas. Facultad de Filosofía y Letras, UBA.
- Carabajal, M. I. (2013). Tecnología y conocimiento en el agropampeano: (de) construyendo las redes comerciales del agronegocio. *Cuadernos de Antropología*(10), 425-430.

- Carabajal, M. I. (2013). Transnacionalización agropecuaria y reconfiguraciones territoriales. *KULA Antropólogos del Atlántico Sur*, 9, 47 - 57.
- Carabajal, M. I., & Hernández, V. (2012). Redes comerciales, tecnología y conocimiento en el agro pampeano. Obtenido de http://170.210.53.25/ms_ici/wp-content/uploads/2012/11/Carabajal-Hernandez.pdf
- Carricart, P. (2012). Procesos de territorialización y desterritorialización en el mundo cooperativo. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*(36), 29-56.
- Cendón, M. L., Molpeceres, C., Zulaica, M. L., & Rouvier, M. (2021). Agroecología y canales cortos en el contexto de COVID-19: el caso de la horticultura Marplatense. *Cuyonomics. Investigaciones en Economía Regional*, 5(8), 90-108.
- Constantino, S. (26 de Diciembre de 2016). Argentina: La producción de papa 2015/16 alcanzó las 2,43 millones de toneladas. *Argenpapa. El portal de la papa en Argentina*. Obtenido de <https://www.argenpapa.com.ar/noticia/3565-argentina-la-produccion-de-papa-2015-16-alcanzo-las-2-43-mill-de-toneladas>
- Craviotti, C. (2006). Nuevos agentes en la producción agropecuaria: Nuevos sujetos del desarrollo rural? En G. Neiman, & C. Craviotti, *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro*. Buenos Aires: CICCUS.
- Craviotti, C. (2017). Agrarian trajectories in Argentina and Brazil: multilatin seed and de South American soybean chain. *Globalizations*. doi:<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14747731.2017.1370274>
- De La Fuente, D. (1872). *Primer censo de la República Argentina: verificado en los días 15, 16 y 17 de septiembre de 1869*. Impresa del Porvenir.
- De La Fuente, D. (1898). *Segundo censo de la República Argentina: mayo 10 de 1895 (Vol. 2, 3)*. Taller Tipográfico de la Penitenciaría Nacional.
- De Landa, M. (2006). *A New Philosophy of Society: Assemblage Theory And Social Complexity*. London: Continuum.
- De Obschatko, E. (1985). *Los hitos tecnológicos en la agricultura pampeana* (Seria PROAGRO N 5 ed.). La Haya, Países Bajos: International Service for National Agricultural Research.
- Deleuze, G., & Guattari, F. (2004). *El Anti Edipo. Capitalismo y esquizofrenia*. (F. Monge, Trad.) Barcelona: Paidós.
- Delfini, M., Dubbini, D., Lugones, M., & Rivero, I. (2007). *Innovaciones y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Plometeo Libros.
- Dirección Nacional de Estadística y Censos. (1964). Censo Nacional Agropecuario 1960.
- Dirección Nacional de Servicio Estadístico . (1947). Cuarto Censo General de la Nación.
- Dominguez , N., Orsini, G., & Beltrán, A. (2009). *La influencia del cambio tecnologico en el desarrollo agropecuario de la región central argentina*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Entre Ríos.
- Dussel Peters, E. (2018). Cadenas globales de valor. Metodología, contenidos e implicaciones para el caso de la atracción de inversión extranjera. En E. Dussel Peters, *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- EMPRESA XX. (2018). *Manual de Inducción*. Para preservar el anonimato de la empresa se opotó por denominar "EMPRESA XX".

- Entrena Durán, F. (2010). Dinámica de los territorios locales en las presentes circunstancias de la globalización. *Estudios Sociológicos*, 28(84), 691-728.
- FAO . (1996). *Enseñanzas de la revolución verde: hacia una nueva revolución verde*. Documentos técnicos de referencia. Cumbre Mundial sobre la Alimentación , Roma.
- FAO. (2019). *Hacia el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en la región: ¿cómo medimos los avances?* Obtenido de <https://agenda2030lac.org/es/search/type/publication/public-type/10/type/publication>
- Fernández Martínez, H. (24 de Septiembre de 2018). Mercados: la soja en los valores más bajos de 10 años, quizás sean tiempos de ansiado rebote. *Clarín*. Obtenido de https://www.clarin.com/rural/soja-bajos-10-anos-tiempos-ansiado-rebote_0_nGbHdXF6H.html 24/09/2018
- Fernández, D. (2018). *El Desierto Verde. Sobre el proceso de concentración de la agricultura pampeana*. Buenos Aires: ImagoMundi.
- Finola, A., & Maldonado, M. I. (2017). Ciudad y Modernización Agropecuaria. Río Cuarto como plataforma para la territorialización de las transformaciones agropecuarias. *Boletín de Estudios Geográficos*, 107, 21-50.
- Foucault, M. (1999). *Estrategias de Poder* (Vol. II). (J. Varela, & F. Alvarez Uría, Trads.) Barcelona - Buenos Aires: PAIDÓS.
- García, M., & Merchán, A. (2016). Las agronomías. Evolución y rol en el aglomerado horícola de La Plata. . *Pre Congreso ALASRU La sociología rural en la encrucijada: vigencia de la cuestión agraria, actores sociales y modelos de desarrollo en la región*. Santiago del Estero.
- Garfinkel, F., & Ramón, M. (2016). *Informe de Cadena de Valor. Maquinaria Agrícola*. Secretaria de Políticas Económicas y Planificación del Desarrollo, Ministerio de Hacienda y Finanzas Publicas.
- Gasselin, P., Lardon, S., Cerdan, C., Loudiyi, S., & Sautier, D. (2020). The coexistence of agricultural and food models at the territorial scale: an analytical framework for a research agenda. *Review of Agricultural, Food and*, 339-361.
- Gellert, A. (1987). Balcarce una economía agraria. En F. Arena de Tejedor, M. C. Cano De Nogueira, M. Helguera, J. A. Fanelli, A. M. Gellert, & A. M. Szilinis, *Balcarce. Visión histórica de un Partido*. (págs. 64-107). Balcarce.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Revista Problemas de Desarrollo*, 32(125).
- Gereffi, G. (2018). Políticas de desarrollo productivo y escalonamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor. En E. Dussel Peters, *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*. . México: Universidad Nacional de México.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chain. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Ghezán, G., Mateos, M., & Elverdín, J. (2001). *Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina*. CEPAL, Red de Desarrollo Agropecuario. Unidad de Desarrollo Agrícola. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile.
- Giddens, A. (1998). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.

- Gorenstein, S., & Ortiz, R. (2016). Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe. *Fundación Foro Nueva Sociedad (NUSO)*.
- Gorenstein, S., & Peri, G. (1989). Cambios tecnológicos recientes en la Pampa Húmeda Argentina: ¿modifican la dinámica de sus áreas rural-urbanas? En Albuquerque, *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Gorenstein, S., Schorr, M., & Soler, G. (2011). Dilemas estructurales del norte argentino. Un enfoque estilizado de tres complejos agroindustriales de la región. *Estudios Urbano e Regionais*, 13(1), 27-50.
- Graña, F., & González Barros, A. (2019). *Mapa productivo: estudio global de las empresas industriales del Partido de General Pueyrredon*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Gras, C. (2013). Expansión agrícola y agricultura empresarial. El caso Argentino. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(32).
- Gras, C., & Hernández, V. (2013). *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C., & Hernández, V. (2021). Agronegocios. En A. Salomón, & J. Muzlera, *Diccionario del agro Iberoamericano* (págs. 57 - 67). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: TesePress.
- Grosso, S., Arrillaga, H., Bellini, M., Questa, L., Guibert, M., Lauxman, M., & Rotondi, F. (2009). Impactos de los pools de siembra en la estructura social agraria y en la gestión de la agricultura. Una aproximación de las transformaciones en el centro de Santa Fe. *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas. UBA.
- Grupo ETC. (2019). *Tecno-fusiones comestibles. Mapa del poder corporativo en la cadena alimentaria*.
- Guibert, M., Grosso, S., Arbeletche, P., & Bellini, M. (2011). De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Pampa*, 7(1), 13 - 38.
- Gutheim, F. (2013). Cultivos extensivos de la región. En M. Cauhépé, & F. Gutheim, *Agricultura y ganadería pampeanas* (págs. 57-74). Mar del Plata: EUDEM.
- Gutiérrez, P. M. (1999). El sociograma como instrumento que desvela la complejidad. *EMPIRIA Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, 129-151.
- Haesbaert, R. (2011). *El mito de la desterritorialización: del 'fin de los territorios' a la multiterritorialidad*. (M. Canossa, Trad.) México: Siglo XX.
- Haesbaert, R. (2013). Del mito de la desterritorialización a la multiterritorialidad. *Cultura y representaciones sociales*, 8(15), 9-42.
- Haesbaert, R. (2014). Lógica zonal y ordenamiento territorial: para discutir la proximidad y la contigüidad espacial. *Cultura y representaciones sociales*, 8(16), 9-29.
- Haesbaert, R. (2016). De la multiterritorialidad a los nuevos muros: paradojas contemporáneas de la desterritorialización. *LOCALE*, 119-134.
- Haesbaert, R. (2019). Límites en el Espacio-tiempo: Retomando un debate. *Revista Transformación Socio-espacial*, 1(1), 9 - 23. doi:<https://doi.org/10.22320/24525413.2019.01.01.01>
- Haesbaert, R. (2019). Muros como tecnologías y dispositivos territoriales de control. *Punto Sur*(1), 81 - 103. doi:[doi:10.34096/ps.n1.6914](https://doi.org/10.34096/ps.n1.6914)

- Harvey, D. (1990). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Amorrortu Ediciones.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, SA.
- Hernández, V. (2015). Empresas, innovaciones y mercado de agroinsumos, del productor al consumidor. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(36), 99 - 120.
- Hernández, V., Fossa Riglos, M. F., & Muzi, M. E. (2013). Agrociudades pampeanas: usos del territorio. En C. Gras, & V. Hernández, *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorio* (págs. 123-149). Buenos Aires: Biblos.
- Hora, R. (2012). La evolución del sector agroexportador argentino en el largo plazo, 1980-2010. *Historia Agraria*, 145-181.
- Huarte, M., & Capezio, S. (2013). Cultivo de papa. En M. Cauhuépe, & F. Gutheim, *Agricultura y ganadería pampeanas* (págs. 175-202). Mar del Plata: EUDEM.
- Humphrey, J., & Schmitz. (2000). *Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research*. University of Sussex, Institute of Development Studies, Brighton.
- Iglesias, D. (2015). Seminario Taller: tramas productivas y comerciales. Programa Nacional para el Desarrollo y la Sustentabilidad de los Territorios. En INTA (Ed.). Buenos Aires.
- INDEC. (2010). Clasificador Nacional de Actividades Económicas. Notas Metodológicas. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INDEC. (2020). *Censo Nacional Económico 2020/2021: Síntesis conceptual*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos .
- INDEC. (s.f.). *Censo Nacional Económico 2004/2005. Síntesis Metodológica*.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (1988). Censo Nacional Agropecuario 1988.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (2001). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (2002). Censo Nacional Agropecuario 2002.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (1994). Censo Nacional Económico 1993.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2005). Censo Nacional Económico 2004.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010: censo del Bicentenario. .
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). *CNA 2018. Censo Nacional Agropecuario. El futuro desde las raíces. Documento concetual*. . Buenos Aires: INDEC.
- INTA. (2019). *Informe de la Plataforma de Innovación Territorial Mar y Sierras*. Balcarce: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Iscaro, M. (2020). *Territorio y agronegocio. La redefinición de la dimensión económica-profesional de la actividad agropecuaria a partir del avance del modelo de producción de agronegocios. Un estudio de caso (1990-2016)*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Mar del Plata, Facultad de Ciencias Agrarias.
- Lavarello, P., & Goldstein, E. (2011). Dinámicas Heterogéneas en la Industria de Maquinaria Agrícola en Argentina. *Revista Problemas de Desarrollo*, 166(44).

- Lazzarini, S., Chaddad, F., & Cook, M. (2001). Integrating supply chain and network analyses the study of netchains. *Journal on Chain and Network Science*, 7 - 22.
- Lefebvre, H. (1974). *La production de l'espace*. Madrid: Capitán Swing Libros.
- Liaudat, D. (2017). Agronegocios y hegemonía en el agro pampeano: lógicas de construcción de un modelo de dominación. En G. De Martinelli, & M. Moreno, *Cuestión agraria y agronegocios en la región pampeana. Tensiones en torno a la imposición de un modelo concentrador*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Lindón, A. (2007). El constructivismo geográfico y las aproximaciones cualitativas. *Revista de Geografía Norte Grande*(37), 5 - 21.
- Lluch, A. (2007). Intermediarios crediticios en la Argentina rural de principios de siglo. Reflexiones teórico-metodológicas desde una experiencia de investigación. En O. Graciano, & S. Lázzaro, *La Argentina Rural del Siglo XX. Fuentes, problemas y métodos* (págs. 97-117). Buenos Aires: La Colmena.
- Lluch, A. (2010). Redes comerciales en la distribución de maquinaria agrícola y automóviles en el interior argentino (1900-1930). *Anuario CEEED*, 2, 96 - 132.
- Lódola, A. (2008). *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lódola, A., & Fossati, R. (2004). *Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Lombardo, P., & Tort, M. (2018). *Contratismo de servicios de maquinaria en el agropampeano: heterogeneidad de actores y vínculos*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Orientación Gráfica Editora.
- Long, N. (2007). *Sociología del Desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Long, N.; Long, A. (1992). *Battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development*. Routledge.
- Lorda, M. A. (2008). Las lógicas socioespaciales en el espacio periurbano de Bahía Blanca. *Huellas*, 90 - 112.
- Maceira, N. (s.d). *Plan de Ordenamiento Ambiental Territorial Rural Balcarce*. Balcarce: Ediciones INTA.
- Maceira, N., Zelaya, K., Alvarez, C., & et al. (2011). Desarrollo de un plan de ordenamiento territorial rural participativo en el partido de Balcarce (provincia de Buenos Aires, Argentina). *I Jornadas Internacionales Sociedad, Estado, Universidad*, (págs. 1 - 8). Mar del Plata.
- Maldonado, G. (2019). Territorio y agriculturización en Argentina. Objetos, acciones y acontecimientos. *Estudios Rurales*, 9(17), 164-197.
- Maldonado, G. I., & Bustamente, M. (2008). Estado de situación del agro pampeano. Bases para teorizar sobre indicadores de vulnerabilidad socio-territorial. *Geograficando*, 4(4), 51-75.
- Manzanal, M., & Arzeno, M. (2010). Conflictos territoriales en ámbitos rurales de la Argentina actual. *GEOUSP Espacio e Tiempo*(28), 197 - 216.
- Massey, D. (2004). Lugar, identidad y geografías de la responsabilidad en un mundo en proceso de globalización. *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, 57, 77-84.

- Massey, D. (2012). Espacio, lugar y política en la coyuntura actual. *Urban NSO4*, 7-12.
- Massone, H.; Tauler, N. (2005). Sierras en la pampa. En P. Zubiaurre, *Historia de Balcarce. I Los Orienes* (Vol. I, págs. 21- 34). Balcarce: Municipalidad de Balcarce.
- Mateos, M. (2003). *Documento 15: papa prefrita congelada. Componentes macroeconómicos, sectoriales y microeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo. Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico*. Ministerio de Economía de La Nación, Secretaría de Política Económica, Unidad de Preinversión, (Argentina). CEPAL, (Argentina). IICA (Argentina).
- Méndez Medina, D. L. (2021). Agrociudad. En A. Salomón, & J. Muzlera, *Diccionario del agro Iberoamericano* (págs. 45-49). Buenos Aires: TeseoPress.
- Mikkelsen, C. (2013). Debatiendo lo rural y la ruralidad: un aporte desde el sudeste de la provincia de Buenos Aires; el caso del partido de Tres Arroyos. *Cuadernos de Geografía*, 22(2), 235-256.
- Mikkelsen, C.; Sagua, M.; Tomas, M.; Massone, H. (2013). Dinámica socio-territorial de las localidades menores en el corredor Mar del Plata-Tandil (CMT). *Revista de Estudios Ambientales CINEA*, I(1).
- Ministerio de Agricultura. (1939). Censo Nacional Agropecuario 1937.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2021). *Producción de papa en Argentina*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/magyp-informe-papa-mayo-2021.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Agrario. (2019). Listado de establecimientos inscriptos. Dirección de Fiscalización. Provincia de Buenos Aires. doi:https://www.maa.gba.gov.ar/sistemas/consultas/establecimientos/establec_agroquimicos_habilitados.php
- Mosciaro, M. (2000). *Perspectivas de corto y mediano plazo de la oferta de papa con relacion al comportamiento de la demanda: un modelo econométrico de simulación dinámica*. Tesis de Magister, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Agronomía, Buenos Aires.
- Mujica, G., & Viteri, L. (2019). Venta de equipos de riego: intercambio de conocimientos en el Partido de Balcarce. En L. Viteri, S. Dumrauf, & M. Moricz, *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo* (págs. 99- 109). Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Murmis, M., & Feldman, S. (2006). Pluriactividad y pueblos rurales: examen de un pueblo pampeano. En Neiman, & Craviotti, *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro*. Buenos Aires: CICCUS.
- Muzlera, J. (2010). Contratismo de maquinaria agrícola en la región pampeana. Organización del trabajo y estrategias de capitalización. *Revista Pilquen*, 1 - 10.
- Muzlera, J. (2015/16). Tipos de productores y uso de la tierra en Balcarce y 25 de Mayo (2010-2015). Tras la herencia de los mega pools. *Pilquen*(15), 11-28.
- Naspleda, F. D. (2021). Las estrategias de las principales empresas agroindustriales de soja en Argentina 1980-2011: los casos de Bunge, Cargill y LDC desde un enfoque internacional. *Mundo Agrario*, 22(50). doi:<https://doi.org/10.24215/15155994e170>
- Nogué I Font, J. (1989). Espacio, lugar, región: hacia una nueva perspectiva geográfica regional. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*(9), 63 - 79.

- Novick, M., & Carrillo, J. (2006). Eslabonamientos productivos globales y actores locales_ debates y experiencias en América Latina. En E. De la Garza Toledo, *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (págs. 243 - 267). Barcelona, España: Anthropos.
- Olivera, G. (2008). Cooperativismo agrario: una nueva área temática en la renovación de la historia rural. En J. Balsa, G. Mateo, & M. S. Ospital, *Pasado y Presente en el Agro Argentino* (págs. 219-234). Buenos Aires: Ediciones Luminiere.
- Pasciaroni, C., Olea, M., & Schroeder, R. (2010). Pequeñas localidades, entre el exodo rural y la urbanización. Evolución de las localidades rurales de la región pampeana argentina: 1960-2001. *VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*. Porto de Galinhas.
- Pengue, W. A. (2008). *La apropiación y el saqueo de la naturaleza: conflictos ecológicos distributivos en la Argentina del bicentenario*. Buenos Aires: Lugar Editorial.
- Petrantonio, M. (1991). Impacto del cambio tecnológico en el mercado laboral: el caso del cultivo de papa en el Partido de Balcarce. 110. Balcarce.
- Petrantonio, M., & Aranguren, C. (2008). El proceso de sojización: la mirada en un territorio en perspectiva histórica. *IX Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el marco del Plan Fénix*. Tandil: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Petrantonio, M., Aranguren, C., & Alva, M. (2007). El inicio de la agricultura en Balcarce. En P. Zubiaurre, *Historio de Balcarce. 2. Los trabajos y los días*. (págs. 58- 90). Balcarce: Municipalidad de Balcarce.
- Picciani, A. L. (2019). Nueva Ruralidad y Uso Corporativo del Territorio ¿Redefinición de Fronteras Rural-Urbanas? El Caso de las Localidades del Sur del Departamento de Río Cuarto (1995 – 2015). Buenos Aires: Facultad de Filosofías y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- Pinto de Almeida Castro, A. (2021). *Los múltiples mundos de la crianza artificial: una mirada a sus actores en la Cuenca Mar y Sierras (Buenos Aires)*. Tesis de Magister, Universidad Nacional de Mar del Plata, Departamento de Ciencias Sociales, Balcarce.
- Raffestin, C. (1977). Paysage et territorialité. *Cahiers de géographie du*, 21(53-54), 123-134.
- Raffestin, C. (1980). *Pour une géographie du pouvoir*. Sao Paulo: Atica.
- Raffestin, C. (1995). *Géopolitique et histoire*. Histoire Payot.
- Ratier, H. (2003). *Poblados bonaerenses: vida y milagros*. Buenos Aires: La Colmena.
- Ratzel, F. (1897). *Politische geographie*. (P. Rusch, Trad.) París: Económica.
- Reboratti, C. (1996). La Argentina rural entre la modernización y la exclusión. En A. Gerades de Lemos, M. Arroyo, & M. L. Silveira, *América Latina: cidade, campo e turismo*. San Pablo: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Rincón García, J. J. (2012). Territorio, territorialidad y multiterritorialidades. (U. d. Tolina, Ed.) *Aquelarre. Revista del Centro Cultural Universitario*, 1(22), 119 - 131.
- Romero, F. G. (2015). *El imperialismo y el agro argentino: historia reciente del capital extranjero en el complejo agroindustrial pampeano*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación CICCUS.
- Romero, G. F. (2014). Los agroquímicos: concentración y dependencia en la Argentina (1974 - 2014). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 41.

- Rossi, C. A. (2021). El Censo Nacional Agropecuario 2018: resultados insatisfactorios y profundización de los cambios estructurales en el agro bonaerense. En S. Soverna, *La Argentina agropecuaria vista desde las provincias: un análisis de los resultados preliminares del CNA 2018* (págs. 239 - 269). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: IADE/ Realidad Económica.
- Sack, R. D. (1986). *Human territoriality its theory and history*. Cambridge University Press.
- Samaja, J. (2002). *Epistemología y metodología: elementos para una teoría de la investigación científica* (Tercera ed.). Buenos Aires: Universitaria de Buenos Aires.
- Santos, M. (1985). *Espacio e Método*. Sao Paulo: Livraria Novel.
- Santos, M. (1993). Los espacios de la globalización. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*(13), 69 - 77.
- Santos, M. (2000). El territorio: un agregado de espacios banales. *Boletín de Estudios Geográficos*(96), 87-96.
- Santos, M. (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. (Segunda ed.). (M. Silveira, Trad.) Barcelona, España: Editorial Ariel S.A.
- Santos, M.; Silveira, M.L. (1998). Más allá de las metáforas... Una geografía de la globalización. *Estudios Geográficos*, 59(230).
- Saquet, M. A. (2015). *Por una geografía de las territorialidades y las temporalidades: Una concepción multidimensional orientada a la cooperación y el desarrollo territorial*. La Plata: Universidad Nacional de la PLata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Obtenido de <http://www.libros.fahce.unlp.edu.ar/index.php/libros/catalog>
- Sautu, R.; Boniolo, P.; Dalle, P.; Elbert, R. (2005). *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. (Primera ed.). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Scarlato, G., & Rubino, L. (1994). *Relaciones Agricultura - Industria: Dinámicas y Tendencias*. Montevideo: CIEDUR.
- Sili, M. (1996). *Crisis y transformación de la Pampa Argentina*. Tesis Doctoral, Universidad Toulouse Le Mirail, Toulouse.
- Sili, M. (2000). *Los espacios de la crisis rural. Geografía de una pampa olvidada*. Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- 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*. Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Sili, M. (2018). La acción territorial. Una propuesta conceptual y metodológica para su análisis. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 11 - 31.
- Sili, M. (2019). Acción territorial y construcción del desarrollo. La experiencia de zonas rurales de la pampa argentina. *Revista de geografía Norte Grande*(74), 159-186.
- Sili, M., Sanguinetti, J., & Meiller, A. (2013). *El cooperativismo agrario y su contribución al desarrollo rural. La experiencia de la Unión Agrícola de Avellaneda, Argentina*. Buenos Aires: CICCUS.
- Silveira, M. (1997). Territorio de las verticalidades y horizontalidades: una propuesta de método. *Sexto Encuentro de Geógrafos de América Latina*. Buenos Aires.
- Silveira, M. L. (2016). *Circuitos de la Economía Urbana. Ensayos sobre Buenos Aires y Sou Paulo*. Café de las Ciudades.

- Simonetti, M. L. (2007). De la lejanía a la proximidad. Comunicaciones y transportes desde los comienzos de la ocupación criolla. En P. Zubiaurre, *Historia de Balcarce. Los trabajos y los días*. (Vol. II, págs. 93 - 132). Municipalidad de Balcarce.
- Soja, E. (1971). The Political Organization of Space. *Commission on College Geography*.
- Soneira, A. J. (2006). La "Teoría fundamentada en los datos" (Grounded Theory) de Glaser y Strauss. En I. Vasilachis de Gialdino, *Estrategias de Investigación Cualitativa* (págs. 153-173). Barcelona, España: Editorial Gedisa SA.
- Sosa, A. (2017). *Le rôle des mégaentreprises agricoles dans la financiarisation du régime alimentaire global : les cas du Grupo Los Grobo et d'El Tejar en Argentine et au Brésil (1996-2015)*. Tesis Doctoral, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Sousa Santos, B. (2011). Epistemología del Sur. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 16(54), 17-39.
- Souto, P. G., Benedetti, A., & (Cords). (2011). *Territorio, lugar, paisaje: prácticas y conceptos básicos en geografía* (Primera ed.). Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- Stadler, S. (2020). Contratista de servicios de maquinaria agrícola. Región pampeana, Argentina, Siglo XX - comienzos del S. XXI. En A. Salomón, & J. Muzlera, *Diccionario del agro iberoamericano* (págs. 419 - 426). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: TeseoPress Design.
- Strauss, A., & Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Antioquia, Colombia: Universidad de Antioquia.
- Tella, G. (2013). *Plan estratégico Balcarce 2020: ciudad inclusiva, región integrada*. Ediciones Azzuras.
- Teubal, M., Domínguez, D., & Sabatino, P. (2005). Transformaciones agrarias en Argentina. Agricultura industrial y sistemas agroalimentarios. En N. Giarracca, & M. Teubal, *El campo argentino en la encrucijada*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Toledo López, V. (2017). La política agraria del kirchnerismo. Entre el espejismo de la coexistencia y el predominio del agronegocio. *Mundo Agrario*, 18(37). doi:<https://doi.org/10.24215/15155994e045>
- Tomás, M., Farenga, M., & Bernasconi, V. (2004). *Atlas Digital del Partido de Balcarce*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Tula, R., & García, F. (2020). Diagnóstico participativo del POT urbano-rural del partido de Benito Juárez. El diálogo entre lo público, lo técnico y lo político. En B. Giobellina, N. Murillo, & Y. Celiz, *Aportes para el ordenamiento territorial de Argentina: bases teóricas, herramientas y algunas experiencias modelo*. (págs. 107 - 121). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Urcola, H., De Sastre, X., Veiga, I., Elverdín, J., & Albaladejo, C. (2015). Land tenancy, soybean, actors and transformations en the pampas: a district balance. *Journal of Rural Studies*, 39, 32-40.
- Velázquez, G. (2016). *Geografía y Calidad de Vida en Argentina. Análisis Regional y Departamental (2010)*. Tandil: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Vidal de la Blache, P. (1913). Des caractères distinctifs de la géographie. *Annales de Géographie*, 22(124), 289-299.
- Viera, H. (Mayo de 2017). Exportación de la arveja amarilla proteica. *Panorama Agropecuario*. Balcarce.

- Viteri, M. L. (2010). *Fresh fruit and vegetables: a world of multiple interactions: the case of the Buenos Aires Central Wholesale Market (BACWM)*. Tesis doctoral, Wageningen University.
- Viteri, M. L., & Bruno, M. P. (2021). Procens: una empresa innovadora que apuesta a la economía circular en Balcarce. *Visión Rural*, 27(136), 52-56.
- Viteri, M. L., Vitale, J. A., & Quinteros, G. (2020). *Innovar en tiempos de pandemia. Agricultura Familiar en la Argentina*. Ediciones INTA.
- Wahren, P. (2020). Historia de los cambios tecnológicos en el agro argentino y el rol de las firmas multinacionales, 1970-2016. *CICLOS*, XXVII(54), 65 - 91.
- Ynoub, R. (2015). *Cuestión de Método. Aportes para una metodología crítica*. México: Cengage Learning Editores SA.
- Zavaleta, A. (2014). *Distribución de agro-insumos al mercado agropecuario argentino. El caso Dow Agroscience*. Tesis de grado, Universidad de San Andrés, Victoria.
- Zubiaurre, P. (2007). *Historia de Balcarce. Los trabajos y los días*. (Vol. II). Municipalidad de Balcarce.
- Zubiaurre, P., & Simonetti, L. (2005). Usufructo y propiedad de la tierra. En P. Zubiaurre, *Historia de Balcarce. I Los orígenes*. (págs. 115 - 152). Balcarce: Municipalidad de Balcarce.
- Zuboff, S. (2019). *La era del capitalismo de la vigilancia*. Paidós: Español.
- Zulaica, M. L., Molpeceres, C., Rouvier, M., Cendón, M. L., & Barral, P. (En prensa). Evaluación de la sustentabilidad de sistemas frutihortícolas con bases agroecológicas: exploraciones en el sudeste bonaerense, Argentina. *Revista Geográfica de América Central-Costa Rica*.
- Zusman, P. (2002). Milton Santos. Su legado teórico y existencial (1926 - 2001). *Documents d'analisi geogràfica*(40), 205 - 219.

ANEXO

Modelo de Entrevista Semiestructurada a Actores Clave

MODELO DE ENTREVISTAS SEMIESTRUCTURADA Entrevista a Actores Claves

Lugar de la entrevista:
Fecha:
Nombre del Entrevistado:
Institución a la que representa:
Teléfono: Cel.:
E-mail:

- 1) Trayectoria del entrevistado.
- 2) ¿Cuáles son los bienes y servicios que demanda la producción agropecuaria en Balcarce? Tener en cuenta para la producción de cereales, oleaginosas, hortalizas (papa). ¿Cuáles son las empresas que brindan estos servicios en el territorio de Balcarce?
- 2) De acuerdo con su apreciación, dentro de las empresas dedicadas a prestar bienes y servicios al sector agropecuario, ¿Cuáles han sido las que más han cambiado y/o transformado en la zona (organizacional, tecnológico)?
- 3) Dentro de las que más han cambiado o sufrido transformaciones, ¿Cuáles serían las empresas que a su criterio demandan mayor cantidad de mano de obra? ¿Cuál sería el perfil de los trabajadores?
- 4) De las empresas que menciona ¿tendría algún listado que nos pudiera facilitar? Solicitar referente para contactar de las empresas que menciona el entrevistado.
- 5) ¿Cuáles son los organismos, instituciones públicos-privados locales, provinciales o nacionales presentes en el territorio vinculados al sector agropecuario y agroindustrial?
- 6) En caso de que el entrevistado sea funcionario del sector público se consulta:
- ¿Cuáles son las acciones que desde el municipio/organismo/institución se están llevando a cabo para fomentar el desarrollo de las empresas de bienes y servicios para el Agro?

Modelo de Entrevista a Agronomía/Venta de Maquinaria/Megaempresa

Proyecto de beca CONICET: transformaciones urbano-territoriales en las localidades del sudeste bonaerense. **Objetivo: analizar los cambios sucedidos en las lógicas de prestación de servicios al sector agropecuario por parte de las empresas multinacionales, nacionales y locales durante los últimos veinticinco años y su rol en la construcción y reconstrucción del territorio en el centro sudeste bonaerense.**

Ley de Secreto Estadístico Actor: Agronomías/Acopios

Lugar de la entrevista:
Fecha:
Entrevistador/es:

INFORMACIÓN GENERAL

A.1 Persona de Contacto

Nombre	Cargo	Teléfono/celular	Correo Electrónico

A.2 Información general de la empresa

Razón Social	
Tipo Societario	
Dirección	
Coordenadas Geográficas	
Año de Fundación	
Teléfono/fax	
Dirección de Correo Electrónico	
Página Web	

CARACTERIZACIÓN Y FORMAS DE ARTICULACIÓN DE LA EMPRESA.

B Trayectoria de la Empresa

- 1) ¿Cómo y cuándo iniciaron la actividad en Balcarce? Trayectoria
- 2) Actividad de la Empresa. ¿Cuáles son las actividades que desarrolla la empresa? ¿Cuáles son los productos y/o servicios que la empresa ofrece? ¿Del total de actividades que realiza, cuál es la de mayor importancia?

C. PROVEEDORES

- 1) Indique principales proveedores y porcentaje aproximado que representa sobre el total de sus compras.
- 2) ¿Cómo es la relación que mantienen con sus proveedores? (exigencias, marketing, facturación, comisiones, forma de pago) ¿Siempre fue así? ¿Hay diferencias en cuanto al tipo de productores o empresas proveedoras?

D. CLIENTES

- 1) ¿Cuáles serían los tipos de clientes/usuarios? ¿Cuáles son los que más compran?
- 2) ¿Cómo es la relación/vínculo con los clientes? (captación, fidelización, resistencia, receta agronómica, contratos, que se pauta)
- 3) ¿Cómo se distribuyen sus clientes? ¿Cómo es su mercado de venta? Diferenciar entre mercado de venta de insumos y de asesoramiento.

Sobre el total de clientes como se distribuyen en porcentaje...			
Local	Regional	Nacional	Internacional

--	--	--	--

4) ¿Cuáles son los principales competidores?

MANO DE OBRA

E. PERSONAL/EMPLEO

1) ¿Cuántas personas trabajan en la empresa? (Incluir dueños/gerentes)

	Año de inicio de la Act.	Actual
Personal Estable		
Personal Temporario		

2) ¿Cómo se organiza la empresa en áreas? ¿Cómo se distribuye el personal según las áreas?

Distribución del Personal permanente por área	
Área	Cantidad total de personal

3) Características del personal

Área	Sexo	Edad	Origen	Nivel Educativo (PI-PC-SI-SC-UI-UC-Post)

4) La empresa siempre estuvo organizada así? ¿Cómo era antes?

5) Los empleados: ¿Suelen recibir capacitaciones? ¿De qué tipo?

6) ¿Cuáles son las cualidades que buscan en un empleado? ¿Cuál es el perfil de empleado que buscan? ¿Qué capacidades tiene que tener un empleado?

7) ¿Llevan adelante algún programa de pasantías, tesis, residentes? ¿Cuántos pasantes tienen? ¿A qué institución pertenecen?

TERRITORIO

F Vinculación Institucional y Empresariales

1) ¿Usted tiene alguna vinculación con **las instituciones públicas y/o privadas**? ¿A través de qué actividades y/o acciones se relacionan con las empresas?

G Ventajas y Desventajas

1) ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que presenta el partido de Balcarce para la instalación y desenvolvimiento de su empresa?

2) ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del sector en el cual se desempeña? (financiamiento, mercado laboral, problemas de logística, falta de servicios especializados, falta de gestión local, etc.)

Resumen de Entrevistas

Resumen de las entrevistas realizadas según categoría de entrevistado, sector, perfil y referencia. Balcarce 2017-2021.

Categoría	Sector	Característica	Cantidad de entrevistas	Referencia
Informantes Clave	Público	Personal de la Unidad Integrada Balcarce: Docentes/Investigadores Extensionistas Personal de gestión	8	Entr. N°x, Ref. Inv. Entr. N°x, Ref. E Entr. N°x, Ref. F
	Público	Funcionarios de gobierno: Secretario de Hacienda; Secretario de Producción y Empleo; Dirección de Medio Ambiente	3	Entr. N° x Ref. FP
	Privado	Asesores Contratistas Productores agropecuarios Dueños de agronomías extralocales	8	Entr. N° x Ref. A Entr. N° x Ref. C Entr. N° x Ref. P Entr. N° x Ref. Agro
	Organización	Fundación Balcarce para la Lucha Contra la Fiebre Aftosa	1	Entr. N° x Ref. Inst.
Actores	Privado	Dueños de comercio de venta de maquinaria agrícola Técnico-comercial de comercio de venta de maquinaria agrícola Dueño de fábrica de implementos Dueño de talleres de reparación	21	Entr. N° x, Dueño MA Entr. N°x, TC-MA Entr. N°x, Dueño FI Entr. N°x, Dueño de TR
	Privado	Dueño de agronomía Técnico comercial de agronomías, megaempresas Dueño de acopio	12	Entr. N°x, Dueño Agro Entr. N°x, TC-Agro Entr. N°x, Dueño Acop
Otros actores de la Trama	Privado	Industrias agroalimentarias (5) Productores Primarios (7), Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (5), Empresa multinacional productora de semillas (1), Fábrica local de cebos (1), Biofábrica (1) Entidad financiera (1)	21	Entr. N°x, Ref. Agro Entr. N°x, Ref. Prod. Entr. N°x, Ref. PS Entr. N°x, Ref. Agro Entr. N°x, Ref. Agro Entr. N°x, Ref. Agro Entr. N°x, Ref. Inst.
	Instituciones sin fines de lucro	Banco de Alimentos Balcarce Bomberos Voluntarios.	2	Entr. N°x, Ref. Inst
Total			76	

Anexo Estadístico

Tabla 1 Explotaciones y trabajadores permanentes en explotaciones según tipo jurídico de productor, en valores absolutos y relativos (%). Partido de Balcarce 2002 y 2018.

Tipo Jurídico		2002	2018	2002	2018
Personas humanas y sociedades de hecho	EAP	429	229	78,6	54,3
	Productores o socios	472	186	33,5	18,0
	Trabajadores familiares	67	19	4,8	1,8
	Trabajadores no familiares	334	143	23,7	13,8
	<i>Subtotal de trabajadores permanentes</i>	873	348	62,0	33,6
Otros tipos jurídicos	EAP	117	193	21,4	45,7
	Trabajadores no familiares	534(*)	688	38,0	66,4
Totales	Total de EAP	546	422	100	100
	Total de trabajadores permanentes en EAP	1407	1036	100	100

(*) Incluye a productores y trabajadores familiares que se emplean en Explotaciones Agropecuarias bajo otros tipos jurídicos.

Fuente: elaboración personal sobre la base de los Censos Nacionales Agropecuarios 2002 y 2018.

Tabla 2. Trabajadores permanentes en explotaciones según ocupación en valores absolutos y relativos (%). Partido de Balcarce 2002 y 2018.

	Cantidad de personas		Porcentaje de ocupados sobre el total (%)	
	2002	2018	2002	2018
Encargados o jefes de producción	189	98	21,0	12,9
Medieros	14	13	1,6	1,7
Profesionales y técnicos de la producción	33	45	3,7	5,9
Operadores de ordeñadoras en tambo	27	33	3,0	4,3
Operadores de maquinarias, equipos e instalaciones	121	168	13,4	22,0
Peones generales	410	323	45,6	42,4
Otras ocupaciones agropecuarias	62	35	6,9	4,6
Ocupaciones no agropecuarias	44	47	4,9	6,2
Total	900	762	100,0	100,0

Fuente: elaboración personal sobre la base de los Censos Nacionales Agropecuarios 2002 y 2018.