

---

## Los contratistas de servicios de maquinaria en la agricultura pampeana: ¿una clase social en sí misma?<sup>21</sup>

---

Juan Manuel Villulla y Cristian Amarilla

### Introducción

El fenómeno del contratismo de servicios de maquinaria en la agricultura pampeana ha sido naturalizado algo acríticamente, e incluso resaltado por sus virtudes en tanto punta de lanza de la incorporación de tecnología y productividad<sup>22</sup>. También como un factor que equilibraría el acceso a la modernización técnica por parte de actores desiguales, e incluso como un atemperador de la concentración de la propiedad de la tierra<sup>23</sup>. Todo lo cual haría del contratismo de servicios un fenómeno be-

---

21 Este escrito constituye una reelaboración de la ponencia “¿Qué es un contratista? Una síntesis crítica para un intento de caracterización social” presentada a las VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales realizadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires entre el 1º y el 4 de noviembre de 2011, a la luz de los ricos debates y sugerencias suscitados allí alrededor de este tema, los cuales intentamos recoger en esta oportunidad modificando algunas ideas iniciales y desarrollando otras ya planteadas originalmente. Agradecemos por lo tanto los comentarios recibidos y revalorizamos este tipo de instancias de intercambio colectivo como parte del proceso de conocimiento científico.

22 “Esta raza de nuevos productores abrazó las últimas tecnologías. Los mueve una mística extraña y una gran ambición de crecimiento.” Héctor Huergo. “Chacareros y contratistas. La nueva clase media del interior.” Clarín Rural. 30 de marzo de 2008. Lodola *et al* (2005) también destacaron la mayor “propensión a invertir” de los prestadores de servicios de maquinaria exclusivos respecto a los que no poseen además una explotación a su cargo. Kosacoff y Bisang (2006) han afirmado en el marco de las “redes de innovaciones” donde cada uno de los componentes permitiría que “el éxito individual dependa del éxito del conjunto”, los contratistas identificarían a las innovaciones como herramientas de negocios y serían el “vector de la difusión territorial de tecnologías”. En un trabajo posterior, Lódola (2008) destaca que los contratistas permitieron la expansión de la frontera en zonas marginales de la región pampeana (zonas de Córdoba, La Pampa, Entre Ríos) y extrapampeanas (Salta, Santiago del Estero, Tucumán) –vía aplicación y difusión del nuevo paquete tecnológico-, y también la canalización de inversiones extrasector (pools de siembra, fondos de inversión) con sus consecuentes aportes a la cantidad implantada.

23 Lódola y Fossati (2004:11), sostienen que “La gran proporción de tierra en propiedad respecto a tierra bajo otros regímenes (arrendamiento, etc.) tiene su origen en la

névolo, funcional y unilateralmente positivo. Desde luego que lo es para los sujetos sociales que se sirven de esta figura sin la cual su esquema de negocios sería mucho más dificultoso -tales como mega arrendatarios o grandes propietarios- o inviable, como es el caso de pequeños productores descapitalizados. Sin dejar de contener muchas de las virtudes con las que se lo identifica (Garbers, 2009) el fenómeno del contratismo encierra y genera toda clase de problemáticas. En primer lugar para los obreros agrícolas, para quienes esta forma de intermediación o tercerización del trabajo -esencia última del contratismo- ha contribuido a su dispersión y segmentación (Villulla, 2010), y a lo que se ha llamado el “desdibujamiento” de la figura patronal (Aguilera, 2001; Neiman, 2010), creando condiciones adversas al desarrollo de acciones colectivas de protesta en defensa de sus salarios, la continuidad de su trabajo, y otros aspectos de sus condiciones de laborales, todos los cuales se han visto deteriorados en virtud de este esquema “flexible” (Craviotti, 2001) aumentando la precariedad del empleo.

En segundo lugar, para los propios contratistas, desde cuyo punto de vista la “eficiencia”, la “mística extraña” y la “ambición de crecimiento”, no son otra cosa que una carrera desesperada para no perecer en medio de una aguda competencia que deprecia el valor de sus tarifas, consolidándolos como una capa subalterna, subordinada, entre los empresarios del sector<sup>24</sup>. En la medida en que ambos factores -depreciación de salarios y de tarifas- contribuyen a hacer descender los costos de producción de las empresas agrarias demandantes de los servicios de maquinaria, se torna comprensible el aliento que se le da a esta forma de organización del trabajo por parte sus beneficiarios.

El tercer núcleo problemático - en el que nos centraremos en este trabajo- es el de la relación entre el contratismo de servicios y los pro-

---

conversión de muchos arrendatarios en propietarios, pero se mantiene a lo largo del tiempo, a pesar de los cambios tecnológicos que obligaron a incrementar el tamaño óptimo de las explotaciones, por la posibilidad que tienen esos propietarios de acudir a los contratistas para las tareas de roturación, siembra, aplicación de agroquímicos, cosecha, etc.” Mediante la utilización de un modelo de regresión concluyen que “el uso de servicios de maquinaria agrícola es un factor que impacta sobre el régimen de tenencia de la tierra en dirección hacia el uso de tierras propias” (Lódola y Fosatti, 2004:15), concentrándose la demanda de servicios en las explotaciones intermedias.

24 “Un 10% o un 20% de estos prestadores de servicios salen del mercado cada año (...). Estas PyMEs en estado terminal empujan los precios a la baja (sólo costos variables) con tal de sobrevivir, son reemplazadas casi automáticamente. [...] Esa es infeliz y dolorosamente la clave del éxito de la competitividad de la agricultura: el mercado dinámico de las PyMEs prestadoras de servicios”. Héctor Ordoñez. “Las ventajas ignoradas”, Clarín, 15 de septiembre de 2001.

cesos de descomposición y resistencia de la agricultura familiar. La hipótesis que ofrecemos para la reflexión sobre esta cuestión es la de que el contratismo es un subproducto de la concentración de la producción agrícola bajo la forma que esta adoptó en el proceso histórico concreto de la región pampeana. Es decir, una destilación social de la descomposición del mundo chacarero clásico<sup>25</sup>. Esto es así en virtud de los productores que dejaron de trabajar directamente sus campos -tendiendo al aburguesamiento y demandando servicios-, como por los que fueron desalojados de sus predios a fines de los ´60, o no pudieron garantizar la reproducción simple de sus explotaciones sin ofrecer su fuerza de trabajo (viva y muerta, bajo la forma de maquinaria) a otros productores. Esto los desplazó paulatinamente hacia otra categoría social (Piñeiro, 199:126), desde la de productores a la de contratistas. O en rigor, de productores a *intermediarios de la explotación y organización de la fuerza de trabajo*. En cierto sentido este movimiento comporta un descenso de categoría en términos funcionales respecto a su pasado como productores, ya que dejaron de ser organizadores integrales de una empresa agropecuaria, para especializarse en la organización de una etapa *parcial* del proceso productivo al servicio de un negocio ajeno<sup>26</sup>. Pero este virtual descenso desde la categoría de productor a contratista de servicios, no debiera significar necesariamente un descenso en términos de *clase*. Se trata de una actividad en que la fuerza de trabajo principal es asalariada, es decir, donde predominan las relaciones de producción de tipo capitalista, y en cuyo interior se recrean las tendencias a la concentración y la diferenciación social propias del ese modo de producción. A la vez, los contratistas pueden constituir una *reserva transfigurada* de aquel mundo chacarero del que provenían, ya que entre estas empresas podemos encontrar una presencia de *trabajo familiar* -capitalizado, desde luego- que alcance la autosuficiencia necesaria para no acudir al empleo de asalariados sin apartarse de la producción extensiva de cereales u oleaginosas, verdadero escenario histórico y productivo de los chacareros pampeanos.

Esto genera la existencia de distintos tipos de contratistas que por su posición en el esquema de relaciones de producción pueden ser identificables con distintas clases sociales, creando la complejidad de que en este desplazamiento de *categoría* -de productor a contratista- puedan mantenerse o desarrollarse ascensos y descensos en términos de *clase*.

---

25 Para una guía histórica de este proceso recomendamos a Balsa, 2006.

26 Aún en el caso de los contratistas que desarrollan todas las labores (“llave en mano”), se trata de un servicio para otra empresa que controla el conjunto del proceso económico y concentra las decisiones.

El objetivo de este trabajo es por tanto sintetizar críticamente algunos elementos sobre la caracterización social y económica de la figura de los contratistas de servicios de maquinaria agrícola, combinando la recopilación de estudios previos al respecto junto con aproximaciones a través del trabajo de campo. Los principales ejes que abordamos refieren a las hipótesis sobre su surgimiento y su evolución en el contexto de la historia agraria pampeana, y a la caracterización que realizaron diferentes autores sobre los mismos, habida cuenta de los desafíos que este personaje trascendental del mundo social agrario pampeano de los últimos años presenta a la síntesis teórica y a una adecuada caracterización en términos de clase social.

### **Visiones sobre los orígenes históricos del contratismo de servicios moderno**

En el creciente caudal de estudios sobre el contratismo de servicios existe un núcleo de estudios pioneros, ineludibles, que por su importancia conceptual y empírica para los análisis posteriores, bien podrían ser denominados “clásicos”. Se destacan entre ellos los trabajos de Baumeister (1980), Pizarro y Cacciamani (1980), Tort (1983), Martínez et al (1983), Devoto (1988), Forni y Tort (1991), y Llovet (1991) publicados y desarrollados entre fines de la década de 1970 y comienzos de los años '90. Éstos analizaron la génesis del contratismo hacia la etapa de transición que desestructuró el viejo sistema de arrendamientos a partir de la década de 1940, combinada con la propietarización de los productores – grandes o pequeños- y la mecanización de la producción agrícola durante fines de los años '50 y la década de 1960. Este contratismo “moderno” no necesariamente mostraría lazos de continuidad histórica directa con sus antecedentes de principios de siglo XX, salvo por la recreación de ciertas condiciones económicas y sociales que favorecieron en uno y otro caso la difusión de la prestación de servicios, aunque por motivos y bajo formas que no se entrelazan más que por la semejanza de sus resultados, así como tampoco verificamos una hilación necesaria entre los diversos contratistas o conchabadores existentes en las diversas producciones y regiones del país (contratistas de viña, de esquila, de zafra cañera, de yerba mate, etc.). La mayoría de los trabajos “clásicos”, vinculan la creación de condiciones para el surgimiento del contratismo moderno con la declinación del sistema de arrendamiento tradicional, tras la política de rebaja y congelamiento de los cánones de alquiler, prohibiciones de desalojos, y

prórrogas sucesivas de la legislación en este sentido desde la década de 1940. En ese contexto histórico, Baumeister (1980) señala la coexistencia de tres grandes procesos que explicarían la aparición posterior del contratismo: 1) el avance del nivel de mecanización; 2) la expansión de la agricultura cerealera; 3) la transformación de una capa de chacareros en propietarios. Un factor importante para que se dé el primer proceso -la mecanización- fue la difusión de créditos accesibles con tasas de interés negativas, que fomentaron y posibilitaron la profundización del proceso de adquisición de maquinaria de las explotaciones medianas y pequeñas (Tort 1983:115-116), con las que se verían en condiciones de efectuar trabajos a terceros posteriormente. Otra hipótesis -eventualmente integrada a la anterior- asigna a los conflictos laborales a causa de la disminución de la superficie implantada en los años '40, otro estímulo para reemplazar la contratación de asalariados por máquinas (Lódola, 2004). Sin embargo, de haber existido de forma explícita, esta reacción ante la conflictividad obrera sólo podría materializarse en la década del '50, cuando fue levantado el bloqueo norteamericano contra la Argentina y se facilitó la importación de maquinaria e implementos (Barsky y Gelman, 2001). En este caso, la hipótesis “gremial” se entremezcla con el atraso tecnológico acumulado en los casi diez años previos –insuficientemente abastecidos por la producción nacional-, las dificultades que a pesar de la legislación persistían para comprar tierras, y la efectiva reticencia de los agricultores a contratar obreros “conflictivos” en sus predios, lo que determinó que gran parte de los excedentes del período -ya en este momento subsidiados por el IAPI- se destinaran muy rápidamente a la adquisición de maquinaria ahorradora de mano de obra. De acuerdo a los datos censales expuestos por Tort y Mendizábal (s/f), la cantidad de tractores se triplicó en la región pampeana entre 1937 y 1960, pasando de 19.935 a 83.852. Pero para 1947 la cantidad aún se mantenía en las 25.950 unidades, lo que necesariamente indica que la tecnología ahorradora de mano de obra avanzó a paso más rápido con posterioridad a 1950. Sólo en la provincia de Buenos Aires, la cantidad de tractores creció a un ritmo exponencial a partir de entonces: si en 1937 sólo contaba con 8.481 tractores, y en 1947 apenas había alcanzado las 10.496 unidades; en 1960 ya contaba con 34.462 tractores, casi duplicándose hasta 58.700 en 1969.

Expuestas las razones y las posibilidades abiertas para un salto en la mecanización, en el contexto de la expansión cerealera y la propietarización de productores, queda sin explicar en la hipótesis de Baumeister la necesidad de ciertos productores tanto de vender como de pagar por los servicios de maquinaria. Si la mecanización hubiese sido generalizada y

uniforme, a falta de demandantes el resultado a escala social del proceso hubiese sido el simple autoabastecimiento de trabajo por cada una de las explotaciones. Algo así ha de distinguir el proceso de mecanización estadounidense, en el cual la presencia del contratismo de servicios ocupa un lugar mucho menos central –sino marginal– en el desarrollo de las labores y la recolección de los granos. “En Estados Unidos, más específicamente en el cinturón maicero (“Corn Belt”), los reducidos tiempos [por la presencia de nieve en el ciclo productivo] para hacer las labores (pre siembra, siembra, fertilización y cosecha) junto con las facilidades para adquirir maquinaria, diluyen la figura del contratista –casi inexistente en dicho país– y permiten al tiempo que obligan a cada productor poder tener su maquinaria propia. Esto, junto con las facilidades crediticias para comprar maquinaria, conlleva a que el productor norteamericano “medio” sea un importante captador de tecnología<sup>27</sup>. En este sentido, llama la atención que pese a la sobredimensión en HP por hectárea que poseen los productores norteamericanos, no esté generalizada la oferta de servicios de maquinaria a terceros como sucede en Argentina. Por lo tanto, pese a que si bien en Argentina la siembra directa reduce la cantidad de labores, los productores generalmente enfrentan dificultades para la adopción de este tipo de maquinaria, debido no sólo al alto costo sino también a cuestiones que refieren al tiempo de trabajo, esto es, al tiempo muerto que queda entre las labores, por lo que los contratistas desempeñan un rol significativo (Lombardo, 2011). Ante esta situación es que surge el interrogante acerca de las causas que explican dicha diferencia, en donde nos aventuramos a tomar la hipótesis de que las facilidades de acceso a la maquinaria por parte de los productores serían un factor importante –entre muchos otros– en la necesidad o no de salir a prestar servicios a terceros. En base a esto, es que en un país como Estados Unidos, con una importante industria de maquinaria agrícola, no es visto como un problema el “tiempo muerto” de los equipos, y como una necesidad el extraerle a éstos el mayor trabajo posible para poder amortizarlos y comprar, luego de unos años maquinaria nueva (Amarilla, 2011). La prioridad del complejo agroindustrial norteamericano –y su burguesía industrial– parece estar así puesta en sostener la demanda interna de maquinaria, más que en obtener la “eficiencia” aumentando la producción con la menor cantidad

27 En palabras de productores argentinos: “Estas condiciones hacen que a una cosechadora de punta a los dos o tres años la cambien por otra cero kilómetro mientras que nosotros las usamos 10 años o más para amortizarla”. Entrevista a Néstor Musso (productor agropecuario de Marcos Juárez, provincia de Córdoba) extraída de la nota “Los que juegan Primera” de Revista Rural, Clarín, 8/10/2011

de equipos posible, como suele privilegiarse en nuestro país. Por elevación, esto relativiza aún más aquellas afirmaciones “optimistas” sobre el supuesto “gran papel” del contratismo de maquinaria como demandante de tecnología, ya que si bien constituyen un polo que requiere de avances en ese plano, lo hace con mucha mayor lentitud que en el país del norte –a confesión de los propios contratistas “de punta” reproducidos en el reportaje de Clarín–, y además resulta un sector restringido, que concentra dicha demanda en un círculo muy estrecho del conjunto de actores sociales que componen las capas empresarias y chacareras de la agricultura pampeana. En síntesis, los contratistas son demandantes de tecnología, pero son relativamente pocos y tendrían un ritmo de inversión más lento que los propios *farmers* del norte. Es decir que si basamos sólo en los contratistas la demanda de la industria nacional de maquinarias, no le augura a ésta un futuro promisorio o con pronósticos de gran expansión. En este sentido, en vez de ser una agente “dinamizador” de la inversión “general”, el contratista pampeano restringe a sí mismo –y a su cuenta y riesgo– toda la demanda tecnológica que *no hacen* otros empresarios del sector, lo cual es parte de su situación subordinada frente a ellos, y lo cual lejos de ampliar la capacidad de demanda del mercado local, la acota.

Volviendo a los orígenes del contratismo, a nuestro entender una línea de investigación sobre esta cuestión debiera recorrer la pista de la dinámica específica que ya había adoptado por esos años la concentración de la producción en la región pampeana<sup>28</sup>, creando necesidades de expansión y resistencia que vinculaban las estrategias de chacareros en crisis –sobremaquinizados o descapitalizados en cada caso– y de grandes propietarios en expansión. Sólo teniendo en cuenta este proceso más general recobra sentido la hipótesis de Baumeister, ya que los pequeños y medianos arrendatarios que se propietarizaban, lo hacían adquiriendo *tierras de menores dimensiones* que las que venían trabajando bajo alquiler, y que *las restricciones para la expansión de su superficie* determinaban que su adquisición de maquinaria se tradujera menos en un aumento del territorio trabajado que en un ahorro y en un *excedente de tiempo de trabajo* (Balsa, 2006), que los colocó en potencia como prestadores de servicios.

Este efecto de “sobremecanización” de ciertas explotaciones medianas y pequeñas que signó gran parte del período desarrollista en el agro, es indisoluble de una coyuntura en la que la pequeña producción familiar arrendataria resistió en sus predios los desalojos, y logró avanzar en gran medida sobre la propiedad de la tierra. Pero de forma tal

28 La especificidad de esta dinámica en la región pampeana debiera subrayarse en contrapunto con la especificidad del proceso de concentración en un país como EE.UU.

que no pudo expandirse territorialmente por la negativa de los grandes propietarios a alquilar nuevos lotes o por la insuficiencia de su proceso de acumulación como para acceder a la propiedad de nuevos terrenos. De modo que el destino de los excedentes de la producción se concentró casi forzosamente en la adquisición de maquinarias, disociadas de las verdaderas necesidades del proceso de trabajo en los predios, y emparentadas a las limitaciones impuestas por los intereses dominantes en el agro y en el conjunto de la sociedad argentina a la acumulación de capital de las numerosas capas de la burguesía y la pequeño-burguesía urbana y rural.

Si las facilidades para la adquisición de maquinaria eran mayores que para apropiarse de tierras, cabría no subestimar la necesidad de ofrecer servicios a terceros para cubrir los costos de su compra y su amortización. Las posibilidades de encontrar demandantes del servicio crecían en la medida en que grandes propietarios que no poseían ni invertían necesariamente en maquinaria sus excedentes (Lodola et al 2005) iban recuperando el manejo productivo directo de sus tierras (Mascali, 1986; Lattuada, 1986) y acudían circunstancialmente a contratistas, aunque estos fenómenos aún no se daban a gran escala. Por otro lado, las capas de productores más pauperizadas y limitadas en su expansión, que no habían logrado suficientes niveles de acumulación como para tomar el tren del proceso de mecanización, se sumaban al contingente de demandantes desde el otro extremo del proceso de concentración. La visión difusa o nula de éste en el capitalismo agrario pampeano de esos años –y el énfasis en un proceso aparentemente lineal y homogéneo de propietarización y mecanización– hace que no se atiendan suficientemente los motivos que encontraba este segmento de productores más pequeños, empobrecidos, o descapitalizados, para la contratación de servicios de maquinaria.

Vimos por lo tanto cómo surgieron potenciales oferentes y demandantes del mercado de servicios de maquinaria, y cómo quedaron sentadas sus bases. Aunque a nuestro entender todavía nos encontramos lejos de un “consolidado mercado de servicios agropecuarios” y mucho menos fechado hacia 1965 (Lódola et al, 2005:42). La protección legal de los arrendatarios contenía en gran medida el desarrollo de ese mercado. Y fue recién la Ley Raggio de 1968, que clausuró la etapa de contención de arrendatarios y propietarización de productores, habilitando el desalojo de miles de chacareros arrendadores, lo que forzó a muchos de ellos a convertirse en contratistas a fin de aprovechar ese parque de maquinarias que les había quedado como materialización de sus años de trabajo (Slutzky, 1968). Y también se reforzó –ahora sí en gran escala– la tendencia de los grandes propietarios de campos que recuperaban las tierras

y que no volverían a arrendar en lo inmediato por temor a nuevas intervenciones estatales, pero que al no contar con el equipamiento necesario para explotar sus tierras, lo hicieron en muchos casos contratando el servicio de los prestadores que las propias políticas a su servicio habían creado: los ex -arrendatarios, compelidos ahora por la necesidad a ofrecer su trabajo como contratistas “changarines”.

Además, recién hacia los años ´70 la concentración de la producción, el salto técnico y la agriculturización, crearon suficientes condiciones de necesidad y posibilidad para el desarrollo abierto del nuevo contratismo de servicios. Las explotaciones de mayor escala resultaron beneficiadas por este esquema en línea con sus estrategias de flexibilización general del negocio agropecuario.<sup>29</sup> Gracias a la tercerización de los trabajos agrícolas, se desligaron en el mismo acto de los costos de amortización de la inversión en maquinaria y la inconveniencia de inmovilizar su capital en ella durante determinado período de tiempo; así como de tener que lidiar directamente con planteles de mano de obra cada vez más numerosos para trabajar las escalas crecientes. Por el contrario, como a principios de siglo con los chacareros arrendatarios, esta vez los grandes propietarios volvieron a delegar ambos problemas en empresas pequeñas y medianas de productores o ex-productores agropecuarios, que ahora se encontraban ofreciendo en una mayor escala social sus servicios, y compitiendo entre sí para ofrecer una tarifa más conveniente a los “clientes”, abaratando los costos de éstos, condiciones que no existían con tales características en la década anterior. La génesis de este esquema adoptó sus características distintivas fundamentalmente en la década de 1970, aunque recién en los años ´90 alcanzó una difusión generalizada, debido a la exasperación de los mismos procesos mencionados de concentración, salto técnico y agriculturización.

Durante las transformaciones socioeconómicas operadas en la última década del siglo pasado, las pequeñas escalas se vieron expuestas severamente a una rentabilidad inferior a la media. La producción de base familiar –de peso en estas escalas–, soportaron los peores efectos de las políticas implementadas, lo que se tradujo en el retiro de la producción de decenas de miles de aquellas unidades, luego de arduas y difíciles batallas de resistencia económica, social y política. El recurso a la actividad agrícola de exportación, a la que se habría recurrido en búsqueda de mejores márgenes en el contexto de fuertes tendencias a la concentración, amplificó las

<sup>29</sup> Baumeister (1980) indicaba que las explotaciones por encima de las 1000 has eran las mayores demandantes de servicios tercerizados de maquinaria, realizando ellas el 60% de las tareas de laboreo y el 80% de las de cosecha de forma tercerizada.

consecuencias sociales de las transformaciones técnicas que se desarrollaban en los procesos de trabajo de la actividad, facilitadas e impulsadas por las necesidades de la propia política económica vigente (Villulla, 2010b).

El sistema de siembra directa, los herbicidas que reemplazaron labores mecánicas, las semillas genéticamente modificadas, sumadas a la capacidad de los nuevos tractores y cosechadoras, aumentaron la proporción de los trabajos cortos temporarios por sobre las tareas permanentes o prolongadas, sin requerir la residencia permanente en la explotación como otrora lo hacían la chacra mixta, el tambo o la ganadería (Villulla, 2010b).

Este proceso de acortamiento de los tiempos de trabajo, también posibilitó un mayor protagonismo del contratismo de servicios, ya que las labores podían ser contratadas y realizadas por empresas externas en un lapso breve, sin necesidad de adquirir toda la maquinaria, y reforzando la tendencia a dejar la residencia rural. Para quienes estaban en posesión del equipamiento, las tareas breves les liberaron una masa de tiempo excedente que podían utilizar para prestar servicios fuera de su explotación. De manera que las posibilidades que brindaban estas transformaciones en los procesos de trabajo, se combinaron con las exigencias de rentabilidad por las que presionaba el esquema macroeconómico. Así se recreaban en nuevas condiciones históricas muchos de los preceptos que habían jalonado la difusión de la tercerización de labores en las décadas anteriores: mientras un segmento de productores abandonaba la inversión en algunas fases del proceso productivo y se convertía crecientemente en *contratante* de servicios de labores, ya que le resultaba imposible o inconveniente la adquisición en propiedad de las maquinarias necesarias, otra franja de productores asumió el rol de *prestador* de servicios, en cuyo caso, concretada ya la adquisición de la maquinaria y bajo la presión de los altos intereses que debían pagar por los créditos para adquirirlas, la oferta de servicios a terceros trabajando un mayor número de hectáreas de las que se disponían en propiedad o arriendo, operaba como el único camino para amortizar los equipos. A este sistema de trabajo también abrevaron muchos de los productores que perdieron su parcela en el proceso concentrador, convirtiéndose en contratistas “sin tierra”. En el reverso, también se sirvieron de este sistema las empresas agropecuarias de mayores escalas, así como los “pools” de diverso origen y tamaño, a quienes les resultaba inconveniente inmovilizar su capital en la compra de maquinaria mientras pudieran servirse del trabajo de los contratistas por una tarifa, manteniendo su flexibilidad productiva y económica.

Con los cambios tecnológicos de los años '90 -principalmente la *difusión* de la siembra directa- a la ya histórica tarea realizada por el

contratista (la cosecha) se sumó la siembra, que comenzó a difundirse de manera acelerada como campo de acción también de contratistas, al volverse “obsoleto” el equipo completo de siembra convencional, sumado al fenómeno de larga duración y permanente desarrollo, de que el gran requerimiento de inversión de las nuevas máquinas solo podían ser amortizadas con una cierta escala productiva (Craviotti, 2001).

Fruto de estas transformaciones económicas que afectaron al sector agropecuario, se desarrolló una fuerte *diferenciación social* entre los contratistas (al igual del que se llevó a cabo entre las explotaciones)<sup>30</sup>. Esta estratificación se encuentra sumamente tensionada por la dinámica que impone la feroz competencia que se libra entre estos agentes económicos, estimulada por las crecientes exigencias de los contratantes, no sólo relacionadas con la obtención de menores tarifas sino también con la disponibilidad de equipos más grandes, modernos y eficientes, lo cual resulta particularmente gravoso para los menos capitalizados, que tienden a perder participación en el mercado de servicios (Azcuay Ameghino 2009). Es por esta razón, que tras los cambios llevados a cabo en la última década del siglo XX, la presencia de contratistas de servicios ya no se vinculó *sólo* a productores familiares sobremecanizados, sino que una parte importante de los empresarios más grandes del sector amortizaron sus equipos de esa forma e incluso un sector de contratistas pudo expandirse ostensiblemente especializándose en la prestación de servicios de manera exclusiva. De estos procesos resulta una imagen más compleja sobre la figura de los contratistas, entre los cuales se dan casos de empresarios altamente capitalizados<sup>31</sup>, juntamente con el desplazamiento de los contratistas tradicionales (González et al 2001:3-4). Esto nos obliga

30 Esta diferenciación entre contratistas no es tan nueva como su desarrollo, ya que los primeros trabajos sistemáticos sobre el contratismo dan cuenta de ella. Pizarro y Cacciamani (1980) destacaban que “*el tamaño de los equipos no es uniforme entre contratistas [...] la disponibilidad varía desde el que tiene 2 tractores, 1 cosechadora y 14 implementos, hasta el que cuenta con 11 tractores, 6 cosechadoras y 63 implementos*”.

31 “En Los Molinos, Santa Fe, Juan Lombardich tiene una de las empresas de servicios de recolección de granos más grandes de la Argentina; con un “parque” de ocho máquinas de última generación trabaja unas 42.000 hectáreas. [...] En la actualidad atiende con sus servicios, entre otras empresas, a grandes firmas del sector, como Adecoagro y Liag Argentina, que manejan en el país 200.000 y 160.000 hectáreas, respectivamente. Esas dos compañías concentran el 60 por ciento de su trabajo.” *“De profesión, contratista.” La Nación*, 7 de abril de 2007. “En el año '85, [Trillini] comenzó a cosechar lo aprendido. Por entonces, se largó a trabajar por su cuenta y hoy puede ver los resultados, porque está cosechando entre 15.000 y 20.000 hectáreas por año en la provincia de Buenos Aires, comandando un equipo en el que trabajan sus hijos, dos sobrinos y su cuñado, con 7 cosechadoras.” *“Una familia con los fierros en la sangre”.* *Clarín*, 26 de enero de 2008

entonces a ensayar la elaboración de algún instrumento conceptual que nos permita discriminar los distintos tipos y estratos de contratistas, sus tensiones mutuas y sus contradicciones con otros actores de la estructura social agraria.

### Crterios para una caracterización social de diferentes tipos de contratistas

Teniendo en común el ser intermediarios de la organización y eventual explotación del trabajo en la actividad agropecuaria y el ser los propietarios de sus herramientas de producción, los contratistas pueden diferenciarse por diversos aspectos dependiendo el criterio teórico y práctico que guíe nuestros estudios.

Llovet (1991) señala cuatro “discriminaciones perceptibles” entre los contratistas analizados por los estudios clásicos: a) Contratistas de servicios y de producción; b) Permanencia y especialización de los contratistas en la actividad; c) Áreas geográficas donde trabajan, lo que hace que se diferencien por tipo de cultivo; d) Capacidad de trabajo, medida en disponibilidad de maquinaria, lo que también se conecta con el tipo de mano de obra que utilizan.

Martínez et al (1983) realizan una clasificación de los productores del sur de la provincia de Santa Fe (familiares, familiares contractuales, empresariales familiares y empresariales) donde son los “familiares” los que más salen a prestar servicios.

Por su parte, Tort (1983) clasifica distintos tipos de contratistas según ciertas variables de estudio: la proporción de mano de obra ajena que utilizan, la especialización por tareas, la envergadura de las máquinas, la antigüedad en la actividad, el acceso a fuentes de financiamiento, y el área geográfica en la que trabajan, entre otras. Su trabajo se basó por un lado en la recopilación de información acerca de la actividad de contratistas en diferentes zonas de la región pampeana, y por el otro, en un relevamiento muestral de contratistas de maquinaria agrícola en localidades pampeanas con realidades diferentes. Uno de los fines con que se llevó a cabo dicho trabajo fue responder justamente el interrogante acerca de si era posible hablar de “el contratista” como un sujeto homogéneo. En cuadro 1 ilustra las clasificaciones de contratistas que realizó la autora.

Localidades (Buenos Aires)	Categorías
Tres Arroyos (zona triguera)	Contratista puro
	Contratista eventual
	Contratista tantero
Colon (zona maicera)	Pequeños maquinistas
	Maquinistas empresarios
	Empresarios diversificados
Casilda (Santa Fe)	Maquinista colono
	Maquinista changarín
Rivadavia (Buenos Aires, zona de invernada)	Contratistas “enganchados”*
Pergamino (Buenos Aires)	Grandes empresarios contratistas
	Contratistas medianos
	Pequeños productores contratistas
	Grandes productores contratistas

\* El contratista “enganchado” de la zona de invernada del partido de Rivadavia, según la autora surgió cuando los productores de grandes extensiones se dieron cuenta de los problemas que acarrea el manejo de un parque de maquinaria (conservación del equipo, gastos de mantenimiento, costos fijos del mismo, problemas de personal, calidad de las tareas) y dejaron que el contratista se haga cargo. Para esto, y asegurándose la prioridad en cuanto a la realización de los trabajos (donde los tiempos de oportunidad son menores dada la zona semiárida), compraron todo el equipo, en cantidad y calidad adecuada, y se lo “otorgan” al futuro contratista. “Este suele ser mecánico del pueblo, o el primitivo encargado del parque de maquinaria del productor, o algún pequeño productor vecino, gente de confianza y habilidad, que queda de tal manera “enganchado” con el productor, por lo menos hasta la total amortización de la deuda. La devolución del “préstamo” se efectúa en trabajo, y la cancelación de la deuda suele coincidir con la amortización del equipo.” (Tort, 1983:103-104).

Tort puso énfasis en el supuesto de que la estructura agraria y la especialización productiva de una región eran factores que determinaban la cantidad y tipo de contratistas que en ella operaban. Se encontró que era mucho más baja la utilización de contratistas en Tres Arroyo que en Colón, como también en Rivadavia (zona de invernada) era mayor que en Marcos Paz (partido tambero). En los estratos mayores de la zona triguera, especialmente en los partidos más agrícolas, el uso de contratistas era más generalizado (en Necochea por ejemplo era del 90%). Este importante uso de contratistas en las grandes explotaciones explicaría en gran parte el fenómeno de los “changarines”, verdaderos “golondrinas mecanizados”, que

bajaban del Norte de la provincia o Sur de Santa Fe, recorriendo grandes distancias con la esperanza (y muchas veces con el contrato) de obtener trabajo en este tipo de explotaciones (Tort, 1983:46). Otro fenómeno de la zona sur de la provincia de Buenos Aires era el contratista que se dedicaba a la actividad cuando le sobraba capacidad de trabajo en su propio establecimiento, es decir el contratista eventual. A su vez Tort describía ciertas “empresas de mayor envergadura en cuanto a cantidad y calidad del parque de maquinaria y la amplitud del radio de acción” al hacer referencia a “los contratistas diversificados” del partido de Colón, en el núcleo de la región pampeana que también son productores. Estos marcaban una importante característica diferencial con los contratistas de otras zonas, especialmente los de la zona Norte, donde la figura fuerte era la del empresario de cosecha, que con sus equipos de “changarinas” salía a seguir el ritmo de las cosechas: de Norte a Sur, para volver al Norte y reanudar el ciclo.” (Tort, 1983:79). En Colón y Tres Arroyos, donde Tort desarrolló lo fundamental de su trabajo de campo, profundizó la caracterización de tipos de contratistas bien marcados. En el caso de Colón distinguía: a) *Pequeños maquinistas* que usaban mano de obra familiar, se especializaban en cosecha, realizaban la actividad continua y exclusivamente, tenían un parque de maquinaria pequeño-mediano y no salían a trabajar fuera del partido; b) *Los maquinistas empresarios*, que se especializaban también en cosecha y lo hacían continua y en gran medida exclusivamente, pero que además de poseer un parque de maquinaria grande y mejor calidad, utilizaban mano de obra asalariada en forma predominante y salían a trabajar fuera del partido y aún fuera de la provincia; c) *Los empresarios diversificados*, que al igual que los anteriores contrataban mano de obra asalariada, no se especializaban en un tipo de tareas (ofrecían todos los servicios necesarios para el ciclo productivo), y no lo hacían de forma continua.

Para Tres Arroyos, ofrecía la siguiente diferenciación: a) *Contratista puro*, que al igual que el pequeño maquinista, contaba con mano de obra familiar, se especializaba en uno u otro tipo de tarea, tenía un pequeño parque de maquinaria, realizaba la actividad continua y exclusivamente, y siempre dentro del partido; b) *Contratista eventual*, como el anterior usaba predominantemente mano de obra familiar, era especializado, no salía a trabajar como contratista fuera del partido, tenía un parque de maquinaria pequeño pero de mejor calidad que el anterior, y además que no se dedicaba a la actividad de forma continua y exclusiva; c) *Contratista-tantero*, que era un “empresario más capitalista”, porque predominaba el trabajo asalariado, poseía un importante parque de maquinaria de buen nivel, ofrecía servicios diversificados, trabajaba mucha

superficie, también fuera del partido y aunque trabajara como contratista todas las campañas, no lo hacía en forma exclusiva, ya que también se desempeñaba como productor a porcentaje o “a tanto”.

Si bien ambas caracterizaciones aportaron una valiosa cantidad de variantes para distinguir tipos de contratistas, tienen la particularidad de cambiar al trasladarse la zona de estudio, adaptándose a la realidad específica que pretenden describir o a las características predominantes de la muestra. De modo que estas contribuciones debieran ser integradas a un criterio más generalizable, que sin perder su identificación con la lógica del contratismo de servicios, gane un mayor alcance regional o histórico para analizar la mayor diversidad de situaciones que nos presenta la realidad. En este sentido, nos parece sumamente útil la valoración que se da en la definición de los distintos tipos de contratistas de Colón a la organización del trabajo, distinguiendo los equipos predominantemente familiares de los que se basan en la contratación de trabajo asalariado. Retomaremos este aporte a la hora de proponer nuestro propio criterio de diferenciación.

Al igual que Llovet y Baumeister, Tort señalaba la mixtura de contratistas y productores, “en su mayoría productores chicos y medianos, con más de 300 hectáreas de propiedad, [los cuales] salen a ‘trabajar afuera’, cuando los precios aparecen como remunerativos o bien cuando necesitan complementar ingresos”. En el mismo sentido, Flichman (1978) los definía en general como “pequeños empresarios que poseen una parcela propia de tierra y un equipamiento muy superior a sus propias necesidades. Como también suelen disponer de mano de obra familiar en exceso, se dedican a vender servicios de labores y de cosecha”. A nuestro entender, aquí se reitera la necesidad –habida cuenta del proceso histórico posterior- de no asociar a los contratistas *sólo con un estrato* de ellos o de los productores.

Más recientemente, y luego de las transformaciones llevadas a cabo durante la década del ‘90 del siglo pasado, se llevaron a cabo caracterizaciones por otros autores que se resumen en los cuadros siguientes:

Agüero *et al* (2007) ofrecieron un criterio de distinción basado en el tipo de actividad que desarrollan los contratistas, pero aunque en su estudio dan cuenta de la forma de organización social del trabajo en los equipos en general, no incorporan este factor como un elemento constituyente de su tipología. González *et al* (2001) toman por el contrario la proporción de mano de obra que utiliza el contratista (familiar y asalariada) y después el valor total de capital que posee, tomando para esto el valor medio de la muestra extraída (44 entrevistas en el partido de Azul). Si estuviera sobre este promedio, se trataría de un contratista (familiar o empresarial) capitalizado; y si estuviera debajo sería un contratista poco capitalizado.

Cuadro 2. Categorías de contratistas en González <i>et al</i> (2001) y Agüero <i>et al</i> (2007)		
González, M., Román, M. y Blanchard, G. (2001).	Azul (Buenos Aires)	Contratistas familiares capitalizados
		Contratistas familiares poco capitalizados
		Contratistas empresarios capitalizados
		Contratistas empresarios poco capitalizados
Agüero, R.; Rivalola, A. y Maldonado, R. (2007)	Alcira Gigena y Berrotarán (Río Cuarto, Córdoba)	Contratista de servicio ("puros")
		Contratista de producción
		Contratista de servicio y productor agropecuario
		Contratista de servicio y contratista de producción
		Contratista de servicios, contratista de producción y productor agropecuario
		Contratista de producción y productor agropecuario

Este criterio de distinción ofrece una síntesis de los principales aspectos que a nuestro entender habría que tener en cuenta para la caracterización de los distintos contratistas. Retomando sus aportes y los de Tort, nos resulta prioritario –aunque no excluyente– el criterio que asigna al *tipo de organización social del trabajo* el carácter de variable definitoria de las distintas *clases* de contratistas. Si la identificación de determinadas clases no tiene para nosotros –en general– otro objeto que precisar las contradicciones sociales que explican el cambio y la dinámica de las sociedades, y éstas tienen como centro las disputas por el valor creado por el trabajo de los productores directos (que en la sociedad capitalista adopta la forma de salarios, ganancias y rentas), creemos necesario poner en juego en el análisis de la estratificación del contratismo los aportes que desde la sociología y la historia agrarias han integrado esta perspectiva al estudio del capitalismo agrario pampeano. Sobre la base de reponer, problematizar e integrar a una realidad histórica determinada la tradición marxista acerca de las clases sociales en el campo, los aportes de Miguel Murmis (1974) o Azcuy Ameghino (2007) nos resultan un valioso punto de partida. Independientemente del debate sobre la posibilidad y las formas de integración del campesinado al capitalismo, y sobre las transformaciones que esta clase social sufre en su propio interior –como condición previa del desarrollo del capitalismo y como requisito de su supervivencia en él–, la diferenciación entre los campesinos –en este caso campesinos capitalizados o chacareros– se ha conceptualizado como una distinción entre “pobres, medios y ricos” (retomando la designación más específicamente leninista), designando respectivamente en cada caso a

las fracciones del campesinado que no explotan fuerza de trabajo (y que hasta necesitan por momentos ser explotados para lograr su supervivencia o la reproducción simple de su explotación); a las que manteniendo la base familiar de su producción apelan ocasionalmente a la explotación de trabajo asalariado; y a las fracciones superiores del campesinado, mixturadas ya con la burguesía agraria, que basan los fundamentos de su producción en la explotación de trabajo ajeno, aunque mantengan cierto contacto con el trabajo físico. Ya fuera del registro del concepto de campesino entendido como trabajador agrario por cuenta propia, la burguesía agraria nos ofrece menos dificultades interpretativas en cuanto no participa en absoluto de las tareas manuales de la producción. Un traslado lineal de estas categorías implicaría algo así como una categorización simplista de contratistas “pobres, medios y ricos”. Ante el riesgo de caer en nominaciones extemporáneas e incluso en serios desajustes respecto a la realidad descrita –ya que de suyo, el contratista *está capitalizado* a través de máquinas y no lo define el trabajo manual sobre la tierra– e intentando ajustar los problemas del propio núcleo conceptual de la definición de “pobres, medios y ricos” (más indicativa semánticamente de los ingresos, niveles de capitalización o patrimonio, que de relaciones de producción), proponemos una tipología que rescate el criterio de la organización del trabajo como definitorio de las categorías, e integre el resto de las características de los contratistas (especialización, potencia y cantidad de la maquinaria, procedencia, etc.) sólo como singularidades atendibles de la primer definición. Así, podemos considerar como contratista familiar al que sólo basa su producción en el trabajo manual de sí mismo y de su familia, entendida como unidad económica; contratista semi-capitalista al que apelando al trabajo asalariado, mantiene la primacía de la mano de obra familiar; y contratista capitalista a aquel en que predomina la fuerza de trabajo asalariada. El primer caso no presenta grandes complejidades técnicas, y es verificable y relativamente numeroso en la realidad del contratismo. En el segundo caso, cabrían dentro de la categoría las empresas de servicios de maquinaria en las que la cantidad de asalariados no supere las dos personas (permanentes o temporarios, ya que la estacionalidad del propio trabajo relativiza la utilidad de distinguir ambos tipos de empleados) y siempre y cuando la cantidad de empleados sea minoritaria o equipare a los familiares que participan del *trabajo físico*. Todas aquellas empresas en las que el trabajo asalariado fuera mayoritario respecto a la mano de obra familiar, es decir, donde predomine la explotación sobre el trabajo por cuenta propia en la creación de valor, quedarían abarcadas por la categoría de contratistas

capitalistas. El epíteto de “capitalistas” subraya el carácter de las relaciones de producción predominantes en la unidad productiva, pero no debe llamar a confusión respecto al carácter supeditado al modo de producción capitalista predominante en el conjunto de la sociedad de las empresas familiares y semi-capitalistas. La caracterización global de un equipo contratista resultará entonces de integrar –pero sin mezclar- los aspectos centrales de su identificación social en términos de clase (expresados en las columnas del cuadro 1) y de sus particularidades secundarias respecto a su actividad (expresados en las filas el mismo cuadro). Esto daría lugar, por ejemplo, tanto a la conceptualización de un contratista altamente capitalizado, que trabaja siempre fuera de su predio y eventualmente esté diversificado, pero que no deje de ser –en términos de la organización social del trabajo- un contratista familiar; como de un contratista capitalista con un parque de maquinaria obsoleto, especializado, que nunca trabaje fuera del predio.

**Cuadro 3.** Esquema de aspectos a tener en cuenta para la caracterización de los contratistas

		Contratistas familiares	Contratistas semi-capitalistas	Contratistas capitalistas
Sólo prestadores (“puros”)				
Productores				
Especializados				
Diversificados				
Locales				
Viajeros				
Parque de maquinaria				
	Grande			
	Mediano			
	Pequeño			

La investigación sobre la forma de organización del trabajo en las empresas contratistas ha de tener una importancia cardinal en el contexto de los debates sobre la existencia y las características de la agricultura familiar en la región pampeana. Ha llamado la atención de diversos investigadores el hecho de que, durante los últimos años, un número impor-

tante y creciente de pequeñas explotaciones tradicionalmente familiares han pasado a contratar empresas externas para que realicen todas las labores agrícolas, la mayoría de ellas, o las más decisivas del proceso productivo. Las explotaciones en cuestión no han empleado necesariamente asalariados fijos ni temporarios en forma directa, pero a través de la apelación al trabajo ajeno de las empresas contratistas, los titulares de estas explotaciones o sus familias se han desentendido de las tareas manuales. De acuerdo al criterio según el cual el predominio del recurso a la fuerza de trabajo propia distinguía a la producción familiar –aún por encima de toda otra serie de particularidades históricas y regionales-, ya no cabría designar a estas unidades como “familiares” o campesinas (Azcuy Ameghino, 2009).

Sin embargo, ha quedado relativamente relegada de las consideraciones la otra cara del mismo proceso: la de los contratistas que *prestan* estos servicios de maquinaria, entre los cuales una proporción importante siguen siendo *también* productores de tradición familiar, con parcelas a su cargo; o que aún sin serlo organizan la producción con una importante cuota de trabajo familiar. De hecho, la relación patrón-empleado se revela particularmente pareja en las pocas estadísticas disponibles (cuadro 4). No obstante lo cual, en el conjunto, el trabajo asalariado se revela claramente como la fuerza de tracción del fenómeno del contratismo, y por lo tanto, de la agricultura pampeana actual.

**Cuadro 4.** Composición de la mano de obra de las empresas de servicios agropecuarios (2002-2006)

	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06
Socios	6.429	7.853	7.894	8.416	7.855
Empleados	9.088	14.094	14.872	15.413	17.635
Empleados por socio	1,4	1,8	1,9	1,8	2,2

**Fuente:** Elaboración propia sobre datos de la Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios, Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires

## Conclusiones

En el actual escrito hemos intentado trazar nuestras hipótesis fundamentales sobre el origen y la historia del contratismo moderno, así como ensayar un esquema conceptual que nos permita analizar los procesos de diferenciación de clase en su interior.

Expusimos las explicaciones brindadas hasta hoy sobre los orígenes del contratismo pampeano “moderno” a partir de las décadas de 1950 y 1960. Luego de reseñado el surgimiento, y en un intento de dar cuenta de la evolución histórica con la consecuente diferenciación social que fue sufriendo, se llevó a cabo una recopilación de los diferentes modos de caracterizar al contratismo que fueron desarrollando los distintos autores. Entre las variables adoptadas para dar cuenta de esta diferenciación, hemos tomado el criterio que asigna al *tipo de organización social del trabajo* el carácter de variable definitoria de las distintas clases de contratistas. El motivo de dicha elección es que nos permite diferenciar entre diferentes clases, cuya disputa por el valor creado en manos de los productores directos contribuyen a explicar en una medida decisiva el cambio, la dinámica y eventualmente el conflicto social. Es por esto, que intentando tomar los aportes realizados desde las ciencias sociales al estudio del capitalismo agrario pampeano, buscamos una conceptualización sobre la estratificación de clases al interior del contratismo de servicios.

Nuestra propuesta se resumió en conceptualizar al contratista en “familiar” (cuando basa su producción en trabajo manual suyo y de su familia), en “semi-capitalista” (cuando pese a apelar a trabajo asalariado –a lo sumo dos personas-, mantiene primacía de mano de obra familiar), y en “contratista capitalista” (en el caso en que predomina la fuerza de trabajo asalariada respecto a la familiar en su producción).

## Bibliografía

- Aguilera, M.E. (2001) “Modalidades de intermediación en la contratación de cosecheros citrícolas en Tucumán.” En: Aparicio, S.; Benencia, R. *Viejos y nuevos asalariados en el agro argentino*. Buenos Aires, CICCUS
- Amarilla, C. (2011) *Los contratistas de maquinaria agrícola en la región pampeana*. Tesis de Licenciatura en Ciencias Económicas. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas (mimeo)
- Alvarez, V. (2003), “Evolución del mercado de insumos agrícolas y su relación con las transformaciones del sector agropecuario argentino en la década de los ‘90”, Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio, Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- Aguero, R.; Rivarola, A. y Maldonado, R. (2007). “Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán: Presentación de resultados preliminares de investigación”. *Mundo agr.* [online]. vol.7, n.14.

- Azcuy Ameghino, E. (2007). “Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos.” En: Graciano, O.; Lázaro, S (2007). *La Argentina rural del siglo XX*. Buenos Aires, La Colmena
- Azcuy Ameghino, E. (2009). “El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias”. *Realidad Económica*. Número 244.
- Balsa, J. (2007). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937-1988*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino*. Buenos Aires, Grijalbo Mondadori.
- Baumeister, E. (1980), “Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina”. CEIL, Documento de Trabajo N° 10. Buenos Aires.
- Bisang, R. y Kosocoff, B. (2006); “Las redes de producción en el agro argentino”, XIV Congreso Anual AAPRESID, Agosto.
- Coscia, A (1983), *Segunda Revolución Agrícola*, CADIA, Buenos Aires.
- Craviotti, C. (2001). “Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares”. 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET.
- Devoto, R. (1988), “Consideraciones acerca del desempeño de productores-Contratistas en los partidos de Rojas y Pergamino”. Carpeta de Economía Agrícola Temas de Investigación N° 35, INTA. Estación Experimental Regional Agropecuaria Pergamino.
- Devoto, R. (1989), “Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80”. Carpeta de Economía Agrícola Temas de Investigación N° 39, INTA. Estación Experimental Regional Agropecuaria Pergamino.
- Forni, F. H. y Tort, M. I. (1991), “De chacareros a farmers contratistas”. CEIL. Serie Documentos de Trabajo N° 25. Buenos Aires.
- Gonzales, M., Román, M. y Blanchard, G. (2001). “Los contratistas de maquinaria agrícola en el partido del Azul, provincia de Buenos Aires. II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires.
- Lattuada, M. (1986). *La política agraria peronista*. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Llovet, I. (1988), “Tenencia de la tierra y estructura social de la provincia de Buenos Aires (1960- 1980)”, en Barsky (1988).
- Llovet, I. (1991), “Contratismo y agricultura” en Osvaldo Basky (ed.) (1991); *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, GEL.
- Lódola, A. y Fossati, R. (2004); “Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires”, Documentos de Trabajo, Universidad de Belgrano.
- Lódola, A.; Angeletti, K. y Fossati, R. (2005), *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*, Cuadernos de Economía Nro. 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- Lódola, Agustín (2008). *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*, CEPAL, febrero 2008.
- Martínez, Alfredo, Cloquell, Silvia, et al.; “Diagnóstico de las limitantes al aumento de la productividad en el sur santafecino”. Convenio INTA-MAG-UNR. Mimeo. Rosario, 1982.
- Mascali, H. (1986). “Desocupación y conflictos laborales en el campo argentino (1940-1965).” Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Murmis, M. (1974). *Tipos de capitalismo y estructura de clases: elementos para el análisis de la estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: La Rosa Blindada.

- Muzlera, Jose; (2010) "Contratismo de Maquinaria Agrícola en la Región Pampeana. Organización del Trabajo y Estrategias de Capitalización" en Revista Pilquen Ciencias Sociales Año XII, Centro Universitario Regional Zona Atlántica, Universidad Nacional del Comahue.
- Neiman, G. "Los estudios sobre el trabajo agrario en la última década: una revisión para el caso argentino." *Mundo Agrario*, vol. 10 N° 20, primer semestre 2010.
- Pizarro, J. y Cacciamani, M. A. (1980), "Características descriptivas de los "contratistas" en maquinaria agrícola". *Economía Agrícola Temas de Investigación* N° 10, INTA Estación Experimental Regional Agropecuaria Pergamino.
- Slutzky, D.(1968), "Aspectos sociales del desarrollo rural en la pampa húmeda argentina", en *Desarrollo Económico*, N° 29, Buenos Aires.
- Tort, M. I. (1983), "Los contratistas de maquinaria agrícola, una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda", CEIL, Documento de trabajo N° 11. Buenos Aires.
- Villulla, J.M. (2010). "El proletariado agrícola de la pampa sojera y las condiciones históricas de su invisibilidad social" en Villulla J. M. y Fernandez, D. (2010), *Sobre la tierra*, FCE-UBA, Buenos Aires.
- Villulla, J.M. (2010b). "La política económica de los '90 y sus efectos sobre la organización social del trabajo agrícola en la pampa húmeda, 1991-2001." Buenos Aires, Documentos del CIEA N° 5.
- Volkind, P. (2008). "Los trabajadores agrícolas pampeanos: procedencia, tareas y condiciones laborales, 1890-1914". Buenos Aires, Documentos del CIEA N° 4.