Parte 3 - Diversificação e coexistência entre diferentes modelos
Capítulo 11 - A persistência do aspecto familiar no *agrobusiness* pampeano. Estratégias de organização e de investimento dos prestadores de serviços agrícolas (*contratistas*)

José Muzlera

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

MUZLERA, J. A persistência do aspecto familiar no *agrobusiness* pampeano. Estratégias de organização e de investimento dos prestadores de serviços agrícolas (*contratistas*). In: BÜHLER, E.A., GUIBERT, M., and OLIVEIRA, V.L., comps. *Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul* [online]. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, pp. 235-254. Estudos rurais series. ISBN: 978-65-5725-004-4. <https://doi.org/10.7476/9786557250044.0012>.

All the contents of this work, except where otherwise noted, is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo o conteúdo deste trabalho, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença [Creative Commons Atribuição 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo el contenido de esta obra, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia [Creative Commons Reconocimiento 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Capítulo 11

A persistência do aspecto familiar no *agrobusiness* pampeano. Estratégias de organização e de investimento dos prestadores de serviços agrícolas (*contratistas*)

• • • • •

JOSÉ MUZLERA

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a padronização dos processos produtivos, a ampliação da escala e a terceirização de distintas tarefas são algumas das características mais destacadas do modo pelo qual se produz na agricultura argentina orientada ao mercado externo. A terceirização do trabalho se generalizou ao ponto de que, em 2012, entre 70% e 85% da superfície em que se implantaram os cinco cultivos principais (soja, trigo, milho, girassol, canola) foi explorada sob tal modalidade, totalizando 31 milhões de hectares trabalhados por terceiros (Peretti, 2013, p. 37). Mas ainda que a demanda siga aumentando de modo sustentado, as evidências indicam que o seu crescimento é menor que o da oferta.

Os responsáveis pelas tarefas, *contratistas* no jargão nativo, não apenas são responsáveis pela maior parte do trabalho agrícola argentino, são também aqueles que, compelidos por um mercado que exige o que há de mais moderno, efetivam a aplicação e difusão das novas tecnologias. Adotando uma perspectiva sociológica e nos limitando ao caso da Região dos Pampas Argentinos, neste capítulo, estaremos centrados em descrever e refletir sobre algumas das particularidades desses sujeitos. Além da possibilidade de aportar a uma temática que ainda apresenta numerosas interrogações, nossa proposta de análise está guiada por duas grandes razões. A primeira é qualitativa. Em um cenário em que a lógica produtiva dos grandes capitais tende a se desterritorializar e a se

organizar em cadeias de valor buscando maximizar a eficiência da reprodução do capital, esses sujeitos apresentam particularidades que fogem da lógica do *agrobusiness*, como por exemplo: um autolímite de capitalização, fortes vínculos com os aspectos familiares e o modo de avaliar os riscos. E apesar delas, ou graças a elas, são sujeitos-chave desse paradigma produtivo. A segunda é do tipo quantitativo. O ramo tem apresentado uma grande importância quando considerada a quantidade de trabalho que fica sob sua responsabilidade no âmbito da produção nacional de grãos. Embora não existam dados precisos, a “Direção Nacional de *Contratistas* Rurais e Insumos Agrícolas”, vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca, em sua apresentação no ano de 2014, estimava que a participação dos prestadores de serviços na produção agrícola nacional era de: 60% da semeadura, 75% das aplicações e 95% da colheita. Esse mesmo órgão calculava, em 2014, que a quantidade de empresas prestadoras de serviços no país estava entre 14.000 e 16.000, crescendo a um ritmo de 2% ao ano.

Conforme referido anteriormente, os prestadores de serviços agrícolas demonstram uma grande capacidade de incorporar tecnologias e de se adaptar às novas regras e concepções de mercado, conservando algumas de suas características mais “tradicionais” e modificando outras. Essas transformações “resolvem” alguns problemas, ao mesmo tempo que geram outros. São sujeitos protagonistas de um modo de desenvolver a agricultura entendido como o Modelo do *Agrobusiness*¹. Contudo, esse contexto não é suficiente para entender seus comportamentos organizacionais. Particularidades locais e culturais desses sujeitos, dos seus empregados e das suas demandas, devem ser levadas em conta. Nessa linha de análise, no presente capítulo, nos centraremos: a) nos modos pelos quais o passado *chacarero*² – quando há – apresenta traços

¹ O agronegócio ou *agrobusiness* é um modelo ou lógica de produção que, com variantes locais e nacionais, pode ser analisado em função: a) da transetorialidade, enquanto uma maior integração e extensão da cadeia de valor, guiada não só pela integração técnica dos processos produtivos (vertical), mas também pela articulação horizontal; b) da priorização das necessidades do consumidor global em detrimento do consumidor local; c) da ampliação e intensificação do papel do capital nos processos produtivos agrários; d) da padronização das tecnologias; e e) da monopolização de terras para a produção em grande escala (Gras; Hernández, 2013).

² As definições e limites da categoria geraram um intenso debate, que produziu uma abundante bibliografia. Com suas particularidades locais, a figura do *chacarero* se assemelha à do *farmer* norte americano. O *chacarero* é um sujeito agrário próprio da zona dos pampas argentinos do século XX, que costuma explorar sua força de trabalho e a de sua família, ser o dono da terra e dos meios de produção. A estas, suas características principais – que podem ser encontradas em diferentes graus – se acrescenta outra, a dimensão identitária que associa a atividade a valores morais. A identidade *chacarera* é essencial para compreender os comportamentos destes sujeitos e, assim, poder estabelecer os limites da categoria (Archetti; Stølen, 1975; Cloquell, 2007; González, 2005; Muzlera, 2009).

notáveis em algumas das suas estratégias empresariais; b) no modo pelo qual as relações que se estabelecem com outros sujeitos (empregados e clientes³) afetam a empresa prestadora de serviços.

1. BREVES CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

A quem chamamos de prestadores de serviços agrícolas? Com a intenção de unificar critérios com trabalhos já publicados, adotaremos as definições conceituais de Lódola e Fossati (2004). Para esses autores, prestador de serviços agropecuários ou *contratista* é aquela unidade econômica (pessoa ou sociedade), proprietária de terras ou não, que regularmente oferece, de forma autônoma, serviços de maquinário ou de pessoal (em geral mão de obra semiquificada) a um empreendimento agropecuário, pelos quais recebe um pagamento específico. Os prestadores de serviços agrícolas podem ser classificados de acordo com o fator de produção que oferecem, como prestadores de serviço de maquinário ou como prestadores de serviços de mão de obra; e de acordo com o setor ao qual se dedicam, oferecendo serviços agrícolas ou pecuários. Neste trabalho, por ser o mais extenso e por que apresentam características próprias, nos ocuparemos somente daqueles que oferecem serviços de maquinário para a agricultura (semeadura, pulverização e colheita).

Com a intenção de clarear um pouco mais o conceito, o dividimos em: a) *Prestadores de serviços puros*: aqueles que se dedicam somente à venda de serviços; b) *Prestadores de serviços arrendatários*: aqueles proprietários de maquinário que, além disso, trabalham uma determinada superfície de terra (quase sempre alugada), mas cujo sustento principal provém da prestação de serviços; c) *Produtores prestadores de serviços*: que também realizam as duas atividades, mas se diferenciam dos *prestadores de serviços arrendatários* porque seu sustento principal é a produção agrícola.

A principal fonte de análise deste capítulo consiste em um corpus de 56 entrevistas. Algumas delas foram feitas em profundidade, com o intuito de reconstruir biografias profissionais e histórias de vida, e as demais de forma semiestruturada. As entrevistas foram feitas tanto com *prestadores de serviços puros*, quanto com *prestadores de serviços-produtores* e com empregados. Ainda que tenham sido entrevistados sujeitos de várias localidades da região dos pampas, a maioria delas foi feita em San Vicente, província de Santa Fe (norte

³ Trabalhamos com o tema das relações entre prestadores de serviços agrícolas, empregados e contratantes, mas no âmbito deste capítulo não é possível apresentar todos os nossos resultados.

da zona dos pampas⁴); em Pigüé, província de Buenos Aires, ao sul da região mencionada; em Balcarce, província de Buenos Aires, no sudeste da região dos pampas; e em 25 de Mayo, província de Buenos Aires, mais ao centro da Região dos Pampas. As de formato aberto foram orientadas para questões mais relacionadas à história das empresas, à organização e às lógicas argumentativas que sustentam as decisões tomadas.

As entrevistas foram realizadas em distintos momentos, entre julho de 2009 e novembro de 2014. A extensão temporal nos permitiu ir analisando, recolocando as perguntas e aprofundando questões que foram consideradas mais importantes, ao mesmo tempo que permitiu reforçar os vínculos de confiança com alguns de nossos entrevistados, nos possibilitando colocar questões mais complexas. Embora a amostragem não tenha sido aleatória e a seleção dos prestadores de serviços tenha sido realizada por meio da técnica da “bola de neve”, quer dizer, em função de uma lista formada a partir de contatos oferecidos por outros informantes, nossa amostra contou com a particularidade de que a “bola de neve” foi iniciada em quatro lugares distintos (no sudeste da província de Buenos Aires, no sul da província de Santa Fe, no sudoeste da província de Buenos Aires e no centro bonairense), conferindo-lhe mais representatividade e heterogeneidade.

2. O DESENVOLVIMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE MAQUINÁRIO NO MEIO AGRÁRIO DOS PAMPAS

O desenvolvimento da atividade e suas características respondem ao modelo agrícola no qual ela está inserida, e às relações sociais que são gestadas em cada espaço. Isso permite explicar porque o desenvolvimento da prestação de serviços de maquinário agrícola é muito diferente em distintos países e regiões, sendo em muitos, como no Brasil, praticamente inexistente.

No meio rural dos pampas, os primeiros prestadores de serviços de colheita são registrados já no final do século XIX,⁵ quando a expansão do trigo nessa zona – como consequência da adaptação da produção agrária ao mercado internacional, e junto com as então novas técnicas produtivas – demandou

⁴ A Região dos Pampas é a área de produção agropecuária na qual se concentra a maior parte da produção de grãos argentina destinada ao mercado externo. No final do capítulo, apresentamos um mapa ilustrativo.

⁵ “Um discurso de Sarmiento pronunciado nesta localidade [Chivilcoy, província de Buenos Aires] em 1857 assinala a existência nesta zona, de seis segadeiras e trilhadeiras movidas a cavalo ou a vapor.” (Barsky; Gelman, 2009, p. 210)

capitais e mecanização à altura das circunstâncias de momento, as quais não podiam ser satisfeitas pelos produtores (Barsky; Gelman, 2009; Lódola et al., 2005; Palacio, 2004).

As primeiras colheitadeiras da Região dos Pampas eram grandes máquinas que debulhavam o trigo, previamente ceifado e enfardado à mão. O elevado custo dessas máquinas tornava impossível que elas fossem adquiridas pela maior parte dos produtores de grãos, explicando – tal como atualmente – a existência de prestadores de serviços. Com altos e baixos, a figura do prestador de serviços – sobretudo o de colheita – foi se popularizando e surgiram *designs* e fábricas de maquinário nacional (Barrale, 2007). A partir da década de 1970 – com um meio agrário cada vez mais globalizado e desregulado, no qual a separação entre a propriedade da terra e o capital foi crescente – a importância que passou a ter a atividade, em função de seu dinamismo e da quantidade de superfície trabalhada, fez dos prestadores de serviços de maquinário agrícola sujeitos-chave para entender o funcionamento da trama produtiva agrária e as transformações que a modernidade tardia operava nos sujeitos que dela participavam (Barsky; Dávila, 2008; Muzlera, 2013).

Além das funções socioprodutivas que os prestadores de serviço vêm desenvolvendo no meio agrário dos pampas, é interessante destacar a importância quantitativa que o setor vem adquirindo nas últimas décadas. Segundo Llovet (1991), durante o período 1985-1986, os prestadores de serviço foram responsáveis por 36% da superfície cultivada no município de 9 de Julio na província de Buenos Aires. Em 1988, nas províncias de Buenos Aires e de Córdoba, 49,2% das unidades produtivas haviam contratado serviços de maquinário, abrangendo assim 28,1% do total da superfície das explorações e 62,8% da superfície implantada (Barsky; Dávila, 2008, p. 86). Para o ano de 2002, na província de Buenos Aires existiam 3.783 unidades econômicas de *prestadores de serviços puros*, 1.372 de *prestadores de serviços-produtores*, e 49.737 de *produtores puros*. 59,93% da superfície cultivada, ou seja, 15,4 milhões de hectares, era explorada por prestadores de serviços (Lódola et al., 2005).

Entre os anos agrícolas de 2001-2002 e 2004-2005, na circunscrição de Buenos Aires, a superfície trabalhada por prestadores de serviços aumentou: 9% para a semeadura convencional, 112% para a semeadura direta, e 38% para a colheita de grãos (Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007). Essa tendência expansiva da atividade se vê refletida também no crédito destinado ao setor: entre 1996 e 1999, o crédito bancário para os produtores cresceu 8%, e para os prestadores de serviços o crescimento foi de 66% (Barsky; Dávila, 2008, p. 88). Esse processo

de expansão se consolida, chegando a números como os apresentados na introdução deste capítulo: 60% da semeadura, 75% das aplicações e 95% da colheita, para o ano de 2014.

As transformações vivenciadas pelos prestadores de serviços de maquinário agrícola, especialmente ao final do século XX, estiveram em sintonia com as mudanças ocorridas da atividade agropecuária em geral. Mediante a venda de serviços, os prestadores de serviços agrícolas se tornam agentes que possibilitam a permanência de produtores os quais, devido à sua baixa capacidade de acumulação e de produção em grande escala, não podem aceder aos níveis de mecanização mais avançados, indispensáveis para seguir sendo competitivos. Além disso, em muitos casos, a venda de serviços se dá como uma atividade complementar, ou como “um extra” para que produtores de menor escala possam seguir mantendo a unidade produtiva. Nesse último caso, acabam se tornando produtores-prestadores de serviços. A necessidade de utilizar maquinário apropriado – quase sempre com muito poucos anos de uso, com uma grande quantidade de inovações tecnológicas (informática, posicionamento e mapeamento por satélites) – naquelas propriedades que devido à sua extensão não podem amortizar essa necessidade, comumente leva os produtores a contrair dívidas para comprá-las e a vender, para seus vizinhos, a capacidade ociosa deste maquinário. Assim, um produtor que não alcança a escala para a compra e amortização de maquinário pode permanecer na atividade, já não comprando serviços de trabalho, mas vendendo-os com sua capacidade extra de maquinário (Craviotti, 2002; Muzlera, 2009).

Para poder competir no mercado, uma grande quantidade de serviços precisa ser prestada com máquinas de última geração, o que explicaria em parte a alta homogeneidade tecnológica da produção agrícola na região, alcançando resultados surpreendentes em comparação com o resto da América Latina (Lódola et al., 2005).

Os prestadores de serviços não apenas possibilitaram a permanência de setores escassamente capitalizados, mas são também uma peça-chave na engrenagem dos *pools* de semeadura⁶, e são funcionais àqueles que, via demanda, elevam o preço do aluguel das terras e deslocam os produtores menores da região dos pampas. Essa complexidade chega a casos em que ex-produtores que precisaram ceder suas terras para alugar e se tornaram prestadores de serviços, chegam a trabalhar em suas próprias terras por demanda de um terceiro (o que alugou as terras).

⁶ Sistema de produção no qual os sujeitos não investem nem em maquinário nem em terras, buscam arrendar terra e contratar serviços.

3. EMPRESAS, FAMÍLIAS E LÓGICAS JUSTAPOSTAS

Um modo de classificar os prestadores de serviços agrícolas, que nos ajuda a compreender muitas de suas decisões e dinâmicas empresariais, é o seu passado familiar e produtivo, que gera um conjunto de esquemas a partir dos quais os sujeitos percebem o mundo e atuam nele. Estes esquemas, refletidos no conceito de *habitus*, são modos de agir, pensar e sentir, associados à posição social (Bourdieu, 1998). Junto aos traços comuns há diferenças que nos permitem identificar pelo menos dois perfis de prestadores de serviços. Tais diferenças são reflexo do *habitus* e de sua particularidade, o efeito de histerese. Ou seja, os saberes práticos aprendidos são incorporados como válidos e não são revisados nem questionados quando a estrutura se transforma e a eficácia desses saberes é, no mínimo, duvidosa (Bourdieu, 1998). Fazemos então a distinção entre prestadores de serviço com passado *chacarero* e prestadores de serviço sem passado *chacarero*. Essa proposta de classificação é complementar à feita por Lódola et al. (2005). Isso significa que pode haver um prestador de serviços puro com passado *chacarero*, ou não, e o mesmo ocorre com os prestadores de serviço produtores.

Ser *chacarero* implica – além de ser um produtor com certa capacidade de acumulação⁷ – um vínculo afetivo com a atividade. Os *chacareros* põem em jogo uma racionalidade formal e uma racionalidade substantiva que imprime à sua atividade dinâmicas organizativas nas quais nem sempre a maximização do lucro é o principal objetivo (Muzlera, 2009; Weber, 2008). Desse modo, observam-se tanto ações empresariais orientadas a fins quanto a valores, e também a ações de tipo misto. Os modos de investir e de organizar o trabalho costumam apresentar algumas diferenças entre os *chacareros* e aqueles que concebem a atividade exclusivamente como uma fonte de dinheiro.⁸ Essas idiossincrasias permanecem nos sujeitos quando eles passam de *chacareros* a prestadores de serviços agrícolas.

Uma empresa agropecuária e um *chacarero* não são a mesma coisa; a idiossincrasia *chacarera* é atravessada pelo amor à terra. [...] A fazenda é minha vida. Eu tirei coisas de minha família pela fazenda.⁹

⁷ Ver nota 2.

⁸ Para aprofundar-se neste ponto ver: Archetti e Stolen (1975); Balsa (2006); Muzlera (2009); Villa (1999).

⁹ *Adrián Gómez de Balcarce*, 50 anos, produtor que se auto-define como *chacarero* e que vende serviços de semeadura e de colheita “somente para amigos e depois que terminei com o meu trabalho”. Entrevista: Setembro de 2008.

A influência do passado *chacarero* é determinante a tal ponto que em uma empresa onde os sócios titulares são dois irmãos, um com passado *chacarero* e o outro não, em muitos aspectos a concepção da empresa e as expectativas a respeito dela são distintas. É este o caso dos irmãos Rally. O pai de ambos, já aposentado por conta de sua idade, 88 anos, é um ex-produtor de tipo *chacarero*. Em 2009, o irmão mais velho, Juan Martín, tinha 55 anos. Tinha optado por ficar trabalhando com o pai e, segundo ele, por conta de sua “paixão pelos ferros” em 1996 tornou-se prestador de serviços de colheita. Realizou o empreendimento junto a um sócio do qual se separou 5 anos depois, em 2001. Seu irmão mais novo, Ignacio, não havia trabalhado com o pai; estudou, se formou contador, e foi viver na cidade de Santa Fe. Casou com uma dentista e trabalhou em um escritório estatal até o ano 2000, quando se valeu de uma demissão voluntária¹⁰ pela qual ganhou US\$ 35.000. Sua esposa abriu um consultório em um povoado de 7.500 habitantes, próximo ao lugar onde ele se criou e começou a atender ali, primeiro uma vez por semana, depois duas, e no inverno de 2009 atendia ali três vezes por semana e já havia deixado de atender pacientes no consultório de Santa Fe. Com esses US\$ 35.000, primeiro Ignacio implantou um *feed lot*¹¹ em 6 hectares da fazenda do pai, e o manteve aí até o momento em que – por conta da baixa no preço da fazenda – o empreendimento já não era mais rentável. Quando Juan Martín, o mais velho, se separou do sócio, Ignacio lhe propôs sociedade. Juan Martín tinha ficado com: 1 trator, 1 *trailer*, 1 carro de combustível e 1 carro autodescarregável. Compraram uma colheitadeira nova (John Deere 1185), com crédito a ser pago em 5 anos. No fim de 2001 compraram outra, usada; em 2003 a trocaram por uma maior. Em 2005 compraram mais uma nova e, em 2007, outra. No mês de julho de 2009, tinham 4 colheitadeiras John Deere com seus equipamentos correspondentes, uma *Maximizer*, uma 1185 e duas 1150.

Os dois foram entrevistados com um intervalo de 6 meses entre as entrevistas¹² e Ignacio Rally, o mais jovem dos irmãos e pai de 2 filhos em idade escolar, nos disse: “Você tem que sair pra buscar clientes e quando mais ou menos você encontra um equilíbrio, trata de pedir crédito e comprar uma máquina nova, para não ficar pra trás. Não é que eu goste de viver endividado, mas é a única maneira. Meu irmão não acha graça, mas em geral o convênção”.

¹⁰ A demissão voluntária é uma figura acionada em momentos de crise ou de reestruturação de empresas (ou do Estado) no qual é “premiada” a vontade de se demitir de alguns trabalhadores.

¹¹ A atividade consiste em alimentar e manter os animais em currais, nos quais têm uma mobilidade muito reduzida, conseguindo desse modo engordar os bezerros mais rápido e em menor superfície do que se conseguiria com a pastagem.

¹² Dezembro de 2008 e julho de 2009.

Seis meses antes desse relato, Juan Martín Rally, sócio e irmão de Ignacio, havia nos explicado: “Como eu te dizia: eu, meio que já estou pronto; mais máquinas é mais complicação, com o que tenho e com o que ganho graças à fazenda do meu pai, pra que quero mais? Não é que eu não goste de dinheiro, mas não gosto de complicação, nem de viver sempre devendo” (Juan Martín é separado, com quatro filhos, dois do primeiro casamento e dois do segundo).

É certo que ambos estão em etapas distintas do ciclo familiar, mas a resistência em pedir crédito entre os prestadores de serviço que foram *chacareros* é, praticamente, uma constante. Aqueles sem um passado *chacarero* costumam mostrar uma maior propensão à tomada de crédito e, apesar de explicitar seu desejo de comprar terras, postergam mais o momento de dar esse passo.

3.1 O valor subjetivo da terra

No ano de 2002, 68,7% dos prestadores de serviços agrícolas haviam sido produtores agropecuários (Lódola, 2008). Na Tabela 1, apenas para prestadores de serviços entrevistados por nós, vinculamos o passado (*chacarero* ou não *chacarero*) e a proporção do capital em maquinário com o nível de capitalização total da empresa. A inclinação a adquirir terras é maior para os prestadores de serviços com passado *chacarero*. Esta maior proporção relativa de capital em terras, embora registre exceções, não depende da herança, pois a maior parte das terras dos prestadores de serviço de nossa amostra foram compradas.

TABELA 1
% de acumulação em terras, segundo o passado produtivo na Argentina

Passado <i>Chacarero</i>	% de terras no capital total			Total
	0,00 - 33,32%	33,33% - 66,62%	66,63% - 100%	
Não	37,5%	12,5%	50,0%	100,0%
Sim	66,7%	16,7%	16,7%	100,0%
Total	55,0%	15,0%	30,0%	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos trabalhos de campo.

Aqueles ex-*chacareros* que posteriormente se dedicaram à venda de serviços, o fizeram compelidos pelas circunstâncias econômicas e financeiras da empresa. Não podemos desenvolver aqui o tema, mas a partir de meados da década de 80 do século XX, os pequenos e médios produtores com baixo ou

relativo nível de profissionalização, tiveram sérias dificuldades em manter-se na atividade (Albaladejo; Bustos Cara, 2008; Balsa, 2006; Craviotti, 2002; Manildo, 2013).

A maior proporção de terras na composição de seu capital total entre os prestadores de serviços agrícolas com passado *chacarero* não significa que eles sejam mais capitalizados. Pelo contrário, o nível de capitalização total é menor. Isto reforça o que foi assinalado a respeito do lugar que a terra e o nível de capitalização ocupam na vida desses sujeitos e em suas empresas.

3.2 Avaliações do risco na aquisição de dívidas

O caso de Martín Ostermann nos ajudará a ilustrar o grupo dos prestadores de serviços agrícolas com passado *chacarero*. Martín O., 78 anos, é prestador de serviços de colheita e possui quatro máquinas. Trabalha com seus dois filhos homens e se auto-define como “conservador”, referindo-se desta forma a sua atitude cautelosa no momento de conseguir financiamento:

Nós somos meio conservadores. Temos que ser cautelosos, porque ter a grana é muito bonito e muito fácil, mas depois tem que devolver a grana e aí, o banco não te perdoa nada, né? Não é que nunca tenhamos pedido crédito, mas sempre tratamos de economizar e, se falta um pouquinho, bem...

Martín Ostermann, quando começou a vender serviços em 1983, abandonou a produção. Era dono de algumas vacas leiteiras e das instalações de um pequeno estábulo. Não tinha terras próprias. No momento das entrevistas, em julho de 2009, possuía: 97 hectares de terras na província de Santa Fe, próximo ao limite com a província de Córdoba,¹³ a casa onde vive, um carro, uma caminhonete, duas casas na província de Entre Rios e duas máquinas de colheita. A esse capital, deve-se somar mais duas colheitadeiras, um equipamento de semeadura, dois carros, duas casas e uma caminhonete que estão no nome da empresa de seus filhos, que se desmembrou da empresa anterior e, na prática – para os clientes – funcionam como uma mesma empresa.

A categoria “sem passado *chacarero*” pode ser ilustrada com o caso de Claudio Raimondi, um prestador de serviços agrícolas de 50 anos, que vende serviços de semeadura e colheita. Quando das entrevistas, Claudio tinha (em sociedade com um irmão e com uma irmã): 7 equipamentos de semeadura, 3 de colheita, 5 fumigadores, 250 vacas de cria e um *feedlot*. Para poder cumprir

¹³ Uma área particularmente produtiva dentro da região dos pampas.

com os contratos e não perder os clientes, subcontratavam equipamentos de outros prestadores de serviços. Também administravam terras de terceiros e vendiam o serviço de hotelaria no *feedlot*; toda a produção sob sua responsabilidade era desenvolvida em terras alugadas.

Entrevistado: Nós, para chegar a ter o que temos, vivemos sempre endividados, se não, não tem como. Olha, para que você tenha uma ideia, estamos pagando entre \$50.000 e \$60.000¹⁴ por mês aos bancos, pelos distintos créditos.

Entrevistador: E a possibilidade de comprar terras?

Entrevistado: É... acabar comprando uma terrinha é o objetivo final de todos os que trabalham no campo, mas não tem como, é muito caro, e embora as máquinas enferrujem, se você trabalha com elas, te rendem mais (Claudio Raimondi, prestador de serviços de semeadura, colheita e fumigação, 13 de novembro de 2008).

3.3 Necessidades familiares e estratégias empresariais

Outra questão são os estímulos para investir, “crescer” na forma de falar coloquial. Para aqueles prestadores de serviços agrícolas com um passado *chacarero*, a lógica que rege os investimentos comumente tem mais a ver com as necessidades familiares do que com as oportunidades empresariais. É mais factível que um *chacarero* se arrisque a crescer pedindo crédito ou comprando um maquinário diante da necessidade de dar trabalho a um filho ou um genro, do que arriscar-se somente com o objetivo de crescer e se capitalizar. Ostermann, em 1983, decidiu começar a vender serviços quando, segundo suas palavras, a atividade agrícola não apresentava perspectivas de ser uma fonte de ganhos suficiente para toda a família.

Outro prestador de serviços agrícolas com passado *chacarero*, em sintonia com Juan Martín Rally, nos dizia:

E eu pra que quero mais? Com dois equipamentos estou realizado. Este [fazendo referência a um equipamento de colheita que estava no lugar em que se realizava a entrevista] o opero eu e o outro, meu irmão e meu filho. Se compramos mais um, temos que contratar um encarregado e é uma complicação! Com isto vivemos bem, pra que mais? (Sebastián Martín, 54 anos, prestador de serviços de colheita, Balcarce, província de Buenos Aires, dezembro de 2008).

¹⁴ A cotação do dólar neste momento era de \$3,37. Os valores referidos equivalem a algo entre US\$ 14.800 e US\$ 17.800 aproximadamente.

O pai de Sebastián era *chacarero* e o filho trabalhou com ele nos primeiros anos de sua juventude, até que começou com a prestação de serviços de colheita, a qual se mostrava mais rentável diante de um pequeno estabelecimento agrícola que não parecia ser suficiente para ele e para o pai. O argumento “com isso vivemos bem, para que mais?” não é um pensamento universal entre todos os prestadores de serviços agrícolas. Aqueles empresários prestadores de serviços que nunca tiveram uma identidade *chacarera* costumam desenvolver uma lógica distinta: investir na medida em que acreditam que podem recuperar o investimento, independentemente das necessidades ou demandas particulares de uma família em crescimento ou em que algum de seus membros precisa de trabalho.

Entrevistado: Neste trabalho você não sabe qual é o limite... isso depende de cada um. A sorte ajuda um pouco, talvez... mas se você faz as coisas direito... Nós vivemos endividados, comprando máquinas e assim crescemos.

Entrevistador: Mas como você sabe, quando compra uma máquina, que depois vai encontrar os clientes para poder colocá-la em funcionamento e pagar o crédito?

Entrevistado: Não se sabe, mas tem que sair e buscar muito... você vai entrando nas fazendas, algumas vezes as pessoas te veem parado na estrada e te pedem o serviço... Tem um cara em Mar del Plata que administra as terras de pessoas de Buenos Aires que não vêm pra cá. Então ele te consegue os clientes e você paga pra ele uma porcentagem (Ramon Hernández, 42 anos, prestador de serviços de colheita com 4 equipamentos, Balcarce, província de Buenos Aires, dezembro de 2009).

No caso dos Ostermann, a decisão de mudar de atividade enquanto estratégia de capitalização parece ter sido frutífera. O estábulo tinha 63 animais; com a venda de 55 adquiriu uma colheitadeira usada, uma *Senor B3*, e com um crédito bancário comprou um caminhão de 6 toneladas. Esse equipamento (sem trator¹⁵ nem *trailer*) começou a ser operado pelo filho mais velho, fazendo a colheita de 260 hectares de sorgo; 16 dias depois, em 31 de maio de 1983, abandonaram definitivamente o estábulo e foram viver no povoado. Em dezembro desse mesmo ano, para a colheita do trigo, pediram outro empréstimo (já haviam quitado o primeiro) para comprar uma pequena caminhonete e um *chimango*.¹⁶ Quitaram-no semanas depois, ao finalizar a colheita de trigo.

¹⁵ Segundo se depreende das entrevistas, “antigamente” os contratantes forneciam o trator. Hoje isso é impensável.

¹⁶ Nome usualmente dado a uma ferramenta que, conectada à tomada de força do trator, serve para elevar os grãos do piso até um caminhão.

A necessidade de Martín Ostermann de mostrar sua atitude prudente a respeito da tomada de empréstimos, como um exemplo de vida, ficou manifestada reiteradas vezes. Os empréstimos tomados foram correspondentes a um pequeno montante em relação ao capital total da empresa. Essa característica contrastou com a daqueles sem um passado *chacarero* que fizeram da tomada de empréstimos uma prática incontornável do seu crescimento, como é o caso de Claudio Raimondi.

3.4 A família, um fator comum

Haja ou não um passado *chacarero*, a família ocupa um lugar central na organização e nas estratégias destas empresas. Tanto no caso dos Ostermann quanto no dos Raimondi, a evolução da empresa é inseparável do decurso familiar.

Claudio estudou eletromecânica por influência paterna. “O amor pelos ferros herdei de meu pai. Creio que daí me veio fazer um curso técnico.” Quando terminou seus estudos, se ocupou da empresa familiar. A decisão foi um ponto de inflexão na empresa (assim como cada uma das incorporações, ou cada um dos desligamentos de membros da família).

Em 1969, meu pai decidiu fazer disto a sua atividade principal e aí começou com umas maquininhas velhas. Em 1970, se associou com meu tio e aí compraram a primeira colheitadeira nova e, quando eu entrei, revolucionei tudo. Eu percebi que tínhamos que ter sempre o mais moderno, o melhor, e aí a empresa mudou de ritmo. Em 1987 meu tio faleceu e isso não interessava aos meus primos, então continuamos somente meu pai e eu (Claudio Raimondi, 25 de Mayo – província de Buenos Aires, abril de 2009).

As transformações político-econômicas assim como as tecnológicas e produtivas que revolucionaram o setor em meados dos anos noventa, prepararam o terreno para que logo depois da desvalorização de janeiro de 2002, Claudio convocasse a seus dois irmãos. Nesse momento a empresa não apenas cresceu na quantidade de máquinas, mas também incorporou outras atividades (pecuária de reprodução, engorda, e administração de plantações).

A centralidade da dimensão familiar está arraigada, pela estreita inter-relação família-empresa, no aporte de mão de obra por parte da família em função dos distintos momentos do ciclo familiar, e na demanda de postos de trabalho por parte da família. Entre os prestadores de serviços agrícolas, o lugar da família ou, melhor dizendo, dos seus membros masculinos, no

gerenciamento e na atividade da empresa, tem sido de suma importância. São muito poucos os casos de mulheres que intervêm na empresa e quando o fazem, é desde um lugar periférico e subordinado.

Em um trabalho de campo ao norte da região dos pampas, com uma família com a qual tínhamos desenvolvido um alto nível de confiança, começamos a perguntar sobre questões de dinheiro. Dois dos três filhos trabalhavam em suas novas empresas, o terceiro continuava trabalhando na empresa do pai, como empregado, e era sócio capitalista junto a seus dois irmãos, que por sua vez eram a mão de obra dessa nova empresa. A mãe era a tesoureira e administradora de ambas as empresas. Por ela passava todo o dinheiro, era ela quem explicava quais eram os objetivos da empresa a curto prazo (comprar outra máquina, retirar o dinheiro para comprar um carro, fazer uma viagem ou reformar uma casa), e era ela quem realizava todas as operações bancárias de ambas as empresas e cuidava das obrigações pessoais (impostos, cartões de crédito, etc.) de cada integrante.

Entrevistador: Mónica, eu não sabia que você trabalhava para o seu marido, e agora para os seus filhos.

Entrevistada: Eu não trabalho... os ajudo um pouco com os papéis, porque senão os homens são uma desordem, além disso pra eu não me chatear. Se não, o que é que eu vou fazer o dia todo enquanto eles trabalham?

Outro exemplo de uma mulher em uma empresa de prestação de serviços agrícolas é o da empresa dos Raimondi. Trata-se de uma sociedade entre três irmãos e sua mãe. Os irmãos Raimondi tinham no momento da entrevista, entre 45 e 50 anos. A mãe de Claudio herdou a parte do pai, mas não participa das atividades da empresa. E os dois irmãos de nosso entrevistado se somaram à empresa familiar depois da crise de 2001, quando a rentabilidade e o crescimento da empresa passaram a ser excepcionalmente altos, conforme as palavras de nosso entrevistado “se você estava mais ou menos acomodado e fazia as coisas bem, passou a ser bestial”. A irmã de Claudio Raimondi, Marta, é contadora, casada com um engenheiro civil. Vivía em Buenos Aires e quando Claudio a chamou para ir trabalhar com ele, se mudou ao povoado da porção central da província de Buenos Aires. O irmão de Claudio tem um mestrado em comércio exterior e é despachante aduaneiro. Ele também voltou de Buenos Aires para trabalhar na empresa familiar. Nesse caso, o trabalho de Marta é valorizado como importante, diferentemente do caso anterior. Ela se incorpora ao negócio por ser uma profissional e não somente por ser parte da família; ainda que o aspecto familiar seja um valor extra no momento de pensar

a empresa. Mas quando são tomadas as decisões, apesar de ser reconhecida como profissional, Marta não tem o mesmo lugar que os homens.

Entrevistado: E... ela é sócia e pode opinar, mas não entende tanto... em geral a maior parte das decisões tomo eu, e talvez um pouco com a ajuda do meu irmão. Marta fica mais com o administrativo, nisso ela é bárbara, sabe muito, organiza tudo... sem ela tudo isso seria uma confusão.

Entrevistador: Por que chamar a sua irmã, mulher e que vivia em Buenos Aires, quando você podia ter contratado outro contador?

Entrevistado: (...) minha irmã é da família e isso é outra coisa. Ela se esforça para encontrar um meio de pagar menos coisas e tudo isso. Um contador de fora nos faria gastar mais dinheiro. E seria sempre de fora (Claudio Raimondi, 25 de Mayo-província de Buenos Aires, abril de 2009).

Nas empresas com um passado *chacarero*, as características e momentos no desenvolvimento da família se mesclam com as necessidades e possibilidades da empresa. Esse vínculo particular outorga certa flexibilidade ao seu funcionamento e organização, e incide no desenvolvimento do negócio. A complexidade dessas dinâmicas se translada aos acordos hereditários, nos quais o pai cede aos filhos, com o consentimento das filhas, parte do capital para fundar sua empresa, que vai seguir funcionando associada à do pai, dinâmicas típicas em empresas *chacareras* (Muzlera, 2009).

No caso dos Ostermann, o motivo principal para mudar do estábulo a uma nova atividade foi: “[...] que os meninos iam crescendo e o estábulo não ia dar pra alimentar três famílias.¹⁷ Como o mais velho gostava da fazenda e já havia feito uma ou duas empreitadas pra fora [tinha sido empregado como tratorista], experimentamos seguir por aí”. Recordemos que no momento da entrevista, Martin Ostermann é o titular de uma empresa que possui dois equipamentos de colheita e seus dois filhos homens são os titulares de outra empresa que possui outros dois equipamentos de colheita e um novo equipamento de semeadura direta.

Primeiro comecei eu, depois armamos uma sociedade com os meninos e depois dividimos; com o consentimento das meninas, doeí duas colheitadeiras

¹⁷ Há que considerar o pressuposto de que o futuro profissional das mulheres seja independente da empresa familiar. O entrevistado tem dois filhos homens e duas filhas mulheres. Por ordem etária, no momento de mudar de atividade, os homens tinham 18 e 16 anos e as mulheres 17 e 14, mas se fala em 3 famílias. As mulheres são, primeiramente, parte da família da qual ele é o chefe e depois vão se casar, mas nunca estarão vinculadas à empresa.

para eles. Tinha que dar uma parte aos meninos porque eles também ajudaram a fazer o capital¹⁸ (Prestador de serviços agrícolas de San Vicente, 73 anos, 15 de julho de 2009).

Nas empresas sem passado *chacarero*, a família também vive da empresa e a provê de recursos humanos. Contudo, as estratégias empresariais não costumam se desenhar em função das necessidades de empregar a mão de obra familiar. No caso dos Raimondi, Claudio tem dois filhos, uma filha mulher que estuda nutrição e um filho homem de 23 anos a quem, no momento da entrevista, faltava um ano para formar-se engenheiro agrônomo na Universidade Nacional de La Plata. O filho tem vontade de integrar a empresa familiar, mas o pai quer que ele cresça profissionalmente em empresas grandes “de primeiro nível, que lhe deem outro *timing*... outro *training* e que depois sim, se incorpore à empresa familiar. Isso vai ajudá-lo e vai ser melhor para a empresa no dia em que ele entre.” Cuida-se da empresa mais do que das necessidades imediatas da família.

A família aparece não somente como a instituição que brinda mão de obra à empresa e a provê dos recursos humanos estratégicos, mas também impõe a ela seus limites. As sociedades de prestadores de serviços agrícolas, de modo similar à dos *chacareros*, se armam entre dois amigos ou dois irmãos, e se dissolvem quando os filhos homens chegam à maioridade e começam a integrar uma nova sociedade com o pai. Se os filhos são mais de dois, é comum que eles sejam ajudados a formar sua própria empresa.

REFLEXÕES FINAIS

As múltiplas e justapostas relações que os sujeitos estabelecem com os fatores de produção (terra, capital e trabalho) impõem novos desafios a nós, que tentamos estabelecer algum tipo de generalização e compreender comportamentos sociais. A construção de tipologias deve considerar as pautas culturais intimamente vinculadas ao que é ditado como modelo por suas identidades, além das dificuldades que esses conceitos podem apresentar no momento de tentar operacionalizá-los. O vertiginoso crescimento do mercado de serviços de maquinário agrícola obedece à lógica de produção-organização-acumulação do modelo de *agrobusiness*, mas ela não é suficiente para compreender aqueles que prestam os serviços e o modo

¹⁸ Martín – em função de um problema de saúde – está praticamente aposentado, mas se reserva o direito de opinar e participar na tomada de decisões.

como o fazem. As formas de organização, investimento, desinvestimento e projeção empresarial dos prestadores de serviços agrícolas não podem ser compreendidas somente com uma mirada aos custos empresariais e a quanto podem ser vendidos seus serviços. As biografias pessoais, os momentos do ciclo de vida familiar, as pautas culturais (*chacarera*, produtora, prestadora de serviços...), os vínculos afetivos e comerciais que se consegue estabelecer com os empregados e com os demandantes de serviços, são dimensões que intervêm nas estratégias desenvolvidas e que não podem ser evitadas. Onde os prestadores de serviços agrícolas de longa data observam injustiças e competição desleal, novos empresários do setor veem um desafio e uma oportunidade de crescimento.

Em quase uma década de trabalho com prestadores de serviços agrícolas de 70 empresas, todas (salvo uma) são empresas nas quais as decisões empresariais são tomadas com algum grau de relação com as necessidades familiares. Quem presta os serviços são empresas cujo objetivo principal é o sustento do lar, da família. A força desse vínculo chega a tal ponto que quando a família gera novos lares, a empresa gera novas empresas.

No modelo do *agrobusiness*, a figura do prestador de serviços agrícolas é central, mas este protagonismo não garante os êxitos individuais de suas empresas. Uma grande quantidade de oferta e uma subordinação a capitais maiores (*pools* e grandes produtores já estabelecidos) diferenciam suas estratégias empresariais. A compreensão de sujeitos produtivos capitalistas – como os prestadores de serviços agrícolas – exigem a observação de aspectos de outros modelos de produção agropecuária, como o familiar. Ao mesmo tempo, nos oferece um cenário para pensar como o aspecto familiar continua imprimindo algumas de suas lógicas em empresas capitalistas do meio agrário.

REFERÊNCIAS

AGÜERO, R. O.; RIVAROLA, A.; MALDONADO, R. A. 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 Agrario*, Buenos Aires, n. 7. 2007. Disponível em: <<http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/>>. Acesso em: setembro de 2014.

ALBALADEJO, Ch.; BUSTOS CARA, R. Algarrobo o el fin del pueblo chacarero. In: RODRÍGUEZ BILELLA, P. y TAPPELLA, E. (orgs.). *Transformaciones globales y territorios*. Buenos Aires: La Colmena, 2008. p. 63-93

ARCHETTI, E.; STØLEN, K. A. *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 1975.

- AZCUY AMEGHINO, E. El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias, *Realidad Económica*, Buenos Aires, n. 244, p. 26-36, 2009.
- BALSA, J. *El desvanecimiento del mundo chacarero*. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes, 2006.
- BARRALE, J. M. *Reinas mecánicas*, Córdoba: Ed por autor, 2007.
- BARSKY, O.; DÁVILA, M. *La rebelión del campo*. Historia del conflicto agrario argentino. Buenos Aires: Ed. Sudamericana, 2008.
- BARSKY, O.; GELMAN, J. *Historia del agro argentino*. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI. Buenos Aires: Sudamericana, 2009.
- BAUMEISTER, E. *Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región mairaca*. La figura del contratista de máquinas. Documento de trabajo n° 10, Buenos Aires: CEIL, 1980.
- BOURDIEU, P. *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2007.
- _____. *La distinción*. Criterios y bases sociales del gusto. España: Taurus, 1998.
- CLOQUELL, S. (org.) *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Buenos Aires: Homo Sapiens, 2007.
- CRAVIOTTI, C. Pampas Family Farms and Technological Change: Strategies and Perspectives towards Genetically Modified Crops and No-tillage Systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food (IJSAF)*, Madrid, v. 10, p. 26-30, 2002.
- De MARTINELLI, G. Pools de siembra y contratistas de labores. Nuevos y viejos actores sociales en la expansión productiva pampeana reciente. In: BALSA, J.; MATEO, G.; OSPITAL, M. (orgs.) *Pasado y presente en el agro argentino*. Buenos Aires: Luminere, 2008. p. 547-570
- DEVOTO, R. *Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80*, Temas de investigación n°39. INTA Pergamino, 1989.
- FORNI, F.; TORT, M. I. *De chacareros a "farmers contratistas"*, Serie documentos de trabajo, CEIL, n. 25, 1991.
- FORTES, M. Introduction. In: GOODY, J. (ed.). *The Developmental Cycle in Domestic Groups*. Cambridge: Clarendon Press, 1958. p.1-14
- GONZÁLEZ, M. del C. (org.) *Productores familiares pampeanos, hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*. Buenos Aires: Astralib Cooperativa, 2005.
- GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. *El agro como negocio*. Producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos, 2013.
- HERNÁNDEZ, V. *Agribusiness, système financier et action politique en Argentine*. In: PHELINAS, P.; SELIM, M. *La crise vue d'ailleurs*. Paris: L'Harmattan, 2010. p. 105- 137.
- HERNÁNDEZ, V.; INTASCHI, D. Caleidoscopio socio-productivo en la Pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva. In: LÓPEZ CASTRO N.; PRIVIDERA, G. (org.). *Repensar la agricultura familiar*. Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana. Buenos Aires: Ed. Ciccus, 2011. p. 223-247.

- HERNÁNDEZ, V. Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las Pampas gringas. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (org.). *La Argentina rural*. De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009. p. 39-64.
- HERNÁNDEZ, V.; FOSSA RIGLOS, M. F.; MUZZI, M. E. Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada. In: GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. *El agro como negocio*. Producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos, 2013. p. 151-169.
- LLOVET, I. Contratismo y agricultura. In: BARSKY, O. (Ed.). *El desarrollo agropecuario pampeano*. Buenos Aires: INDEC, INTA e IICA, 1991. p.607-666.
- LÓDOLA, A.; FOSSATI, R. *Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires*. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. Buenos Aires: Universidad de Belgrano, Documento de trabajo 115, 2004.
- LÓDOLA, A. *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino*. Buenos Aires: CEPAL, 2008.
- LÓDOLA, A.; ANGELETTI, K.; FOSSATI, R. Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes, *Cuadernos de Economía*, Buenos Aires, n. 72, 2005. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- MANILDO, L. *La identidad chacarera en las grietas del paisaje sojero*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.
- MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS. GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES *Nuestra Provincia. Nuestro Campo*. El sector agropecuario de la Provincia de Buenos Aires. Buenos Aires: Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007.
- MURMIS, M. Sujetos agrarios y estilos de trabajo en el marxismo. In: MUZLERA, J.; SALOMÓN, A. *Sujetos sociales del agro argentino*. Configuraciones históricas y procesos de cambio. Rosario: Prohistoria, 2014. p. 25-34.
- MUZLERA, J. *Chacareros del siglo XI*. Herencia, familia y trabajo en la Pampa gringa, Buenos Aires: Ed. Imago Mundi, 2009.
- _____. *La modernidad tardía en el agro pampeano*. Sujetos agrarios y estructura productiva. Bernal: UNQ, 2013.
- PALACIO, J. M. *La paz del trigo*. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890 – 1945. Buenos Aires: Edhasa. 2004.
- PERETTI, P. *Chacareros, soja y gobernabilidad*. Del Grito de Alcorta a la Resolución 125. Buenos Aires: Ciccus, 2013.
- PIÑEIRO, M.; VILLARREAL, F. Modernización agrícola y nuevos actores sociales. *Ciencia Hoy*, Buenos Aires, v. 15, n. 87, p. 32-36, 2005.
- POZZOLO, O.; FERRARI, C.; CURRÓ C.; MOLTONI, L. *Caracterización de la empresa de servicios de cosecha en la Provincia de Entre Ríos*. In: XLII CONGRESSO BRASILEIRO DE ENGENHARIA AGRÍCOLA – CONBEA, 2013, Fortaleza. Resumo Ampliado, Fortaleza: Universidade Federal do Ceará e a Associação Brasileira de Engenharia Agrícola, 2013. p.1-4.
- THORNTON, R. *La empresa familiar agropecuaria en la era posmoderna*. Buenos Aires: De los cuatro vientos, 2005.

TORT, M. I. *Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la Pampa húmeda*, Documento de trabajo, CEIL, n. 11, Buenos Aires, 1983.

VILLA, M. Born to be Farmers? Changing Expectations in Norwegian “Farmers” Life Courses, *Sociologia Ruralis*, Wageningen, v. 39, n. 3, p. 328-342, 1999.

WEBER, M. *Economía y sociedad*. Esbozo de sociología comprensiva. México: Fondo de Cultura Económica, 2008.