

AGRONEGOCIOS Y FINANCIARIZACIÓN EN
ARGENTINA: TRANSFORMACIONES
PRODUCTIVAS, NUEVOS ACTORES
DOMINANTES Y ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

*AGRIBUSINESS AND FINANCIARIZATION IN
ARGENTINA: PRODUCTIVE TRANSFORMATIONS,
NEW DOMINANT ACTORS, AND LAND GRABBING*

 **Lisette Fuentes Lorca**

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales -
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y
Técnicas (CEIL-CONICET), Argentina
lisette401@gmail.com

Estudios Sociales. Revista Universitaria Semestral

vol. 68, e0100 2025

Universidad Nacional del Litoral, Argentina

ISSN: 0327-4934

ISSN-E: 2250-6950

Periodicidad: Semestral

estudiossociales@unl.edu.ar

Recepción: 27 julio 2024

Aprobación: 05 mayo 2025

DOI: <https://doi.org/10.14409/es.2025.68.e0099>

URL: <https://portal.amelica.org/ameli/journal/293/2935359003/>

Resumen: El artículo apunta a caracterizar cómo el agronegocio pampeano convive con distintas formas de acaparamiento de tierras y transformaciones organizacionales impulsadas por capitales financieros. Lo central son las lógicas que comandaron las estrategias de acumulación de los actores y los modos en que acaparadores y antiguos ocupantes/propietarios se relacionaron. Las fuentes principales fueron la revisión y análisis de bibliografía especializada en función de abordar el problema propuesto. Una conclusión es que la inserción en el modelo de agronegocios está lejos de ser un ganar ganar y lo que impera es la diversidad. Así, quienes lograron insertarse como rentistas fueron pequeños y medianos propietarios que pusieron a disposición de los pools de siembra tierras en alquiler, otros debieron ampliar la escala para competir mientras que los menos favorecidos abandonaron la actividad agropecuaria o se incorporaron de forma al modelo convertidos en prestadores de servicios y contratistas.

Palabras clave: agronegocios, financiarización, acaparamiento, pool de siembra, propietarios.

Abstract: *The article aims to characterize how the Pampas agribusiness coexists with various forms of land grabbing and organizational transformations driven by financial capital. The focus is on the logics that commanded the accumulation strategies of the actors and the ways in which land grabbers and former occupants/owners interacted. The main source was the review and analysis of specialized bibliography to address the proposed problem. One conclusion is that integration into the agribusiness model is far from being a win-win situation, with diversity prevailing instead. Thus, those who managed to integrate as rentiers were small and medium-sized landowners who made*

their land available for lease to sowing pools, others had to scale up to compete, while the less fortunate abandoned agricultural activity or joined the model as service providers and contractors.

Keywords: *agribusiness, financialization, land grabbing, sowing pools, landowners.*

I. INTRODUCCIÓN

Hacia la segunda mitad de los años noventa se impuso una nueva forma de hacer negocios en el campo argentino. A tono con las transformaciones neoliberales de la época, la relación identitaria del productor con su campo dio paso a nuevas dinámicas propias de cualquier negocio al que lo moviliza la maximización de ganancias. Las explotaciones agrarias en este contexto se transformaron hasta convertirse paulatinamente en verdaderas empresas cuya diferencia con la empresa propiamente industrial no es otra que el objeto al que están dedicadas.

La pregunta principal que guía este artículo^[1] apunta a caracterizar cómo en el modelo de agronegocio pampeano conviven y se fusionan de manera virtuosa, en términos de acumulación de capital, las distintas formas de acaparamiento de la tierra y las transformaciones organizacionales impulsadas por la afluencia de capitales financieros.

La hipótesis que está detrás considera, como señala Edelman (2016), que la caracterización del acaparamiento como un fenómeno básicamente ligado a grandes escalas de tierras no siempre es correcta; en efecto, puede ocurrir a partir de la compra o arrendamiento de parcelas relativamente pequeñas. No se trata solamente de una cuestión cuantitativa sino de la lógica que una y otra entraña en términos de las estrategias de acumulación de los actores y centralmente de los modos en que acaparadores y antiguos ocupantes/propietarios se relacionan en ese proceso.

El énfasis estará puesto en la caracterización de los rasgos locales del modelo de agronegocios y las transformaciones que ha propiciado en la estructura social agraria al consolidar nuevos actores y procesos dominantes ligados al ámbito financiero. Aunque no será tema de este trabajo, es ineludible señalar que las transformaciones locales están fuertemente ancladas a las transformaciones globales propiciadas por ejemplo por el llamado «efecto China» en la producción alimentaria mundial o la consolidación de las cadenas globales de valor (Fiorito, 2013; Jenkins, 2011).

A fin de responder a la pregunta central del artículo en primer lugar se abordará bajo qué condiciones políticas y económicas ocurrió el crecimiento de las actividades capital intensivas más vinculadas a las ventajas naturales. Dentro de este proceso interesa especialmente la difusión de la soja transgénica en la producción local y los cambios iniciales que ello produjo respecto al aumento de la superficie sembrada. Se considera este el hito fundamental a partir del cual pensar las transformaciones que implicó el agronegocio entendido como una forma de pensar el campo y de hacerlo producir. También

será tema de este primer apartado la concentración de riqueza y poder que significaron estos cambios para las grandes empresas.

A fines analíticos se hará referencia a una segunda etapa de madurez y consolidación del monocultivo, donde el énfasis estará puesto en el ingreso de capitales especulativos al sector y la definitiva «financierización» y «sojización» de la agricultura, que supuso cambios en la estructura agraria, transformaciones productivas y nuevos actores y procesos dominantes que convirtieron la agricultura en un espacio de valorización de distintos tipos de capitales y de disputa de rentas. En concreto, se detallarán las diversas formas de hacer producir el campo y el impacto de esto en el acaparamiento de tierras.

II. CONDICIONES DE INTRODUCCIÓN DE LA SOJA TRANSGÉNICA EN ARGENTINA

Las transformaciones ocurridas en el agro argentino están ligadas a la profundización de su conexión con la economía globalizada, que impulsó localmente una serie de cambios institucionales, tecnológicos, productivos y financieros que favorecieron una renovada exposición del sector a la dinámica del mercado internacional. Desde los 70, se inició en el campo un proceso de reconversión tecnológica y de integración agroindustrial que, entre otros aspectos, implicó el avance de la frontera agrícola, a la vez que propició durante la década de los 80 un crecimiento de la producción con un marcado sesgo hacia la exportación (principalmente oleaginosas y cereales) en desmedro del mercado interno y el consumo de los sectores populares (yerba mate, azúcar, entre otras).

La puesta en marcha de un amplio programa de desregulación en los noventa profundizó la orientación exportadora del sector agropecuario y las tendencias a la agriculturización. El nuevo orden jurídico - que se estableció en 1991, a partir de un Decreto de Necesidad y Urgencia del Poder Ejecutivo (Decreto 2284/91) en el marco de la ley 23.696 de Reforma del Estado, ley 23.697 de Emergencia Económica y ley 23.918 de Convertibilidad- dejó al Estado argentino prácticamente sin herramientas de intervención en el sector agrario (Strada y Vila, 2022). El Decreto eliminó las juntas nacionales de granos y carnes, el Instituto Forestal Nacional, el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate y la Dirección Nacional del Azúcar. Asimismo, se adoptaron medidas dirigidas a la liberación de cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de caña de azúcar y azúcar, yerba mate, viñedos, uva y vino, organismos que tenían por finalidad regular la actividad agraria (Díaz Ronner, 2001).

A nivel general el esquema cambiario de los años 90 implicó un abaratamiento del capital respecto a la mano de obra y como consecuencia de ello, el crecimiento de las actividades capital intensivas más vinculadas a las ventajas naturales. Al interior de la industria ocurrieron intervenciones puntuales para favorecer ciertos eslabones de cadenas productivas y especialización en actividades basadas en recursos naturales tales como gas, petróleo o minería metalífera.

A partir de esta nueva regulación que liberó el sector la producción se orientó por la rentabilidad de los cultivos, alejándose de las necesidades de consumo local. En Argentina esto se tradujo en un aumento exponencial de la superficie sembrada con soja. Si bien los primeros cultivos datan de la década de 1970, claramente el salto más importante se da a partir de 1990/1991 potenciado en la campaña 1996/1997 cuando se libera, en un contexto de precios favorables, la semilla transgénica^[2] en el mercado nacional.

Como señala Palmisano (2016) entre la campaña 1990/1991 y 1995/1996, la superficie sembrada con soja creció 1.000.000 de hectáreas (ha), en el siguiente periodo (1995/1996 y 2000/2001) se expandió 4.660.000 ha y en el primer quinquenio de la década del 2000 el incremento fue similar: 4.700.000 ha más sembradas con soja. Finalmente, en las últimas campañas entre 2005/2006 y 2011/2012 la expansión superó las 3.000.000 ha, llegando casi a los 3,5 millones si consideramos la campaña 2010/2011. Gracias a estos incrementos, en 2009/2010 la superficie sembrada con soja alcanzó las 18.343.272 ha, lo cual significa el 49,64% de la tierra arable del país.

En paralelo, se ha incrementado año a año la capacidad de procesamiento del grano, tanto a través de inversiones para aumentar la capacidad de molienda, como en la mejora de los puertos para exportación. El grueso de la producción de soja, ya sea como grano, aceite o sus derivados, se exporta. Asimismo se trata de un sector que tiene relevancia fiscal, especialmente por los impuestos al comercio exterior^[3] (Strada y Vila, 2022).

La introducción de la soja transgénica asociada a renovadas formas de organización de la producción terminó de conformar un nuevo patrón de acumulación basado en la intensificación agrícola, la necesidad de niveles más altos de capitalización, la conexión con cadenas globales de producción y comercialización y un peso creciente del capital financiero en la actividad.

Aumentar la escala de producción se volvió una necesidad para mantener niveles aceptables de rentabilidad. Guibert, Grosso, Arbeletche y Bellini (2011) señalan que algunos productores, especialmente aquellos más profesionalizados, que manejaban herramientas de gestión económica-financiera y que podían descifrar

la información de mercado, comienzan un proceso de expansión asentados tanto en capital propio como de terceros, a través de nuevos instrumentos financieros, como por ejemplo los fideicomisos. Las autoras indican que esto marca un proceso de diferenciación de actores con lógicas productivas distintas, acompañado por una concentración en el uso de la tierra, aunque no necesariamente de la propiedad de la misma. Se trata de la construcción de una nueva estructura social agraria donde van a predominar actores (no en número, sino en magnitud productiva) movilizados por la noción de «negocio agrícola». La figura del «productor» va a tomar distintas características y a relacionarse de manera diferente con el territorio, en función de su trayectoria en el sector, lo que será desarrollado en el apartado siguiente. A su vez, la puesta en marcha de mecanismos como los mercados a futuro fue y es un vector fundamental de la volatilidad de los precios, por arriba incluso del aumento de la demanda de los commodities agrícolas y del desarrollo de los términos de intercambio. En tal sentido, el capital financiero ha influido de manera sustantiva en la reconfiguración de las especializaciones de cada país y región productiva a través de la alteración de los precios y rentabilidades relativas. La presencia del capital financiero es también indisoluble de la emergencia de nuevos perfiles de actores, y de la constitución de escalas productivas inimaginables hasta hace relativamente poco.

Desde este momento en la economía argentina también se intensificó la concentración y el poder de las grandes empresas. Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012) indican que la facturación de las 200 empresas más importantes de Argentina pasó de representar «el 16,4% del Valor Bruto de la Producción Nacional en 1993 a 22,8% en 2001 y 27,1% en 2010» (Schor, Manzanelli y Basualdo, 2012: 11). Los autores también señalan el ascenso de las compañías vinculadas a la producción y exportación de recursos naturales tales como granos, oleaginosas, manufacturas de origen agropecuario y minerales.

La extensión en el campo argentino del agronegocio, concepto con el que Giarracca y Teubal (2004) identifican este modelo, se ha asentado sobre la consolidación de cuatro pilares, tal como señalan Gras y Hernández (2013): el tecnológico - vinculado con las biotecnologías y los sistemas de innovación-, el financiero- que se refiere a nuevas formas financieras de valorización de los commodities y a la creciente participación del capital financiero en la actividad-, el productivo - que remite a las cuestiones agrarias del trabajo y la tierra- y el organizacional - sobre las estrategias empresariales, las nuevas articulaciones de los factores productivos, y las identidades profesionales.

A continuación, se indaga con mayor profundidad en dos de estos pilares - el financiero y el productivo- que permiten mirar la clásica disputa capital trabajo en términos de actores y procesos actuales signados fuertemente por la diversificación en la forma de acumulación de capital.

III. SOJIZACIÓN Y CAPITALES ESPECULATIVOS CAMBIAN DEFINITIVAMENTE LA FISONOMÍA DEL SECTOR

El modelo de agronegocios introdujo una serie de cambios respecto a cómo se combinan los factores de producción y se organiza el proceso productivo. Cáceres (2015) indica que las principales transformaciones han sido la taylorización del proceso productivo, tercerización de actividades productivas y el arrendamiento e incremento de las escalas productivas.

Pero además esta nueva estructura gerencial impacta en la composición del capital de las empresas, que ahora no se ven obligadas a inmovilizar capital en la compra de equipos o en la construcción de instalaciones fijas.^[4] Esta nueva dinámica también puede hacerse extensiva a la tierra, que frecuentemente es tomada en arriendo.

Respecto a la transformación del proceso de trabajo en la producción agraria nacional y la pampeana en particular, un aspecto de gran importancia es la expansión del uso de fitosanitarios y fertilizantes que es resultado de la expansión del cultivo transgénico de soja (Caligaris, 2017; Guerrero, 2022) y lo ha acompañado en su velocidad y en sus ciclos.

Esta transformación operada en la cantidad de insumos que demanda el proceso de trabajo permite marcar la profunda dependencia que rige en el agronegocio. En efecto, si se considera el período que va desde 1991 a 1995, cuando este cultivo aún se realizaba de manera convencional, la cantidad de fitosanitarios por hectárea crece de manera lenta y uniforme. En promedio, durante este período, la cantidad de fitosanitarios aplicados por hectárea es de 2,6 lts/kg. En cambio, a partir de 1996, cuando se comienza a cultivar la soja modificada, se observa un primer salto adelante que va a durar hasta el año 2002. En este período, el promedio de fitosanitarios aplicados por hectárea pasa a 5 lts/kg, mientras que a partir del año 2010 alcanza un promedio de 9,6 lts/kg por hectárea (Guerrero, 2022).

Si bien la función financiera del capital aparece como un factor intrínseco al agronegocio, es importante destacar las formas

particulares en que aquella se entrelaza con la función productiva de los sujetos sociales agrarios y sus dinámicas internas y externas.

Los grandes propietarios, herederos de los estancieros del siglo XIX, transformaron paulatinamente su producción desde la ganadería extensiva vinculada al mercado externo y con menor relevancia la agricultura realizada por agricultores locales hacia un rol más activo incorporando o incrementando la actividad agrícola en detrimento de la ganadera dentro de sus explotaciones. Guibert, Grosso, Arbeletche y Bellini (2011) señalan que mientras unos continúan en su rol más pasivo de «ganaderos-rentistas» e incrementan las hectáreas trabajadas por terceros, otros comienzan a realizar ellos mismos la agricultura con un manejo muy empresarial. En términos generales en estos actores predominaba una lógica de acumulación patrimonial más que una renta a corto plazo. Otros que fluctuaron entre la reconversión y la resistencia fueron los productores familiares capitalizados que se favorecieron con las políticas desarrollistas de la década de 1950. Entre 1988 y 2002, se produce la mayor desaparición de unidades de producción entre estos pequeños y medianos productores, según los datos de los censos agrícolas. En los años '90, al interior de esta categoría heterogénea, nuevos protagonistas se diferenciaron, casi siempre híbridos: los propietarios rentistas, los prestadores de servicios agrícolas locales (contratistas) y los productores empresariales.

Los avances tecnológicos, en especial la tecnología de la siembra directa y la difusión de la soja resistente al glifosato, implicaron que otros actores cobraran importancia dentro de la estructura social agraria. Nos referimos específicamente a los contratistas^[5] que además de su trabajo físico ponen en juego cierta cantidad de capital en maquinaria y un buen conocimiento técnico y organizativo (Piñeiro y Villareal, 2005). Guibert, Grosso, Arbeletche y Bellini (2011) van a indicar que el nacimiento de esta figura está más asociada a las necesidades de supervivencia y crecimiento de las explotaciones familiares, aunque también existen casos de concesionarios de maquinarias agrícolas que encuentran esta vía como un medio de diversificación de sus actividades. Su consolidación en el escenario agropecuario también tiene mucho que ver con la creciente presencia de actores sin anclaje local, que pueden ser denominados como nuevos actores. En específico dentro de este grupo podemos encontrar a los gestores y los inversores que no necesariamente tienen origen rural aunque casi siempre vinculación sectorial (especialmente los gestores). Estos actores junto con los contratistas son, a juicio de Grosso (2009) los responsables del surgimiento y consolidación de los pooles de siembra.

Bisang y Sztulwank (2006) indican que estas formas de organización sea probablemente las que alcancen la mayor eficiencia

económica^[6] y los que de un modo más paradigmático articulen las innovaciones tecnológicas y gerenciales. Guibert, Grosso, Arbeletche y Bellini (2011) coinciden en esta idea cuando señalan que la figura de los pooles se vio facilitada por «la disponibilidad de las modernas tecnologías agrícolas y de la comunicación, las cuáles permiten realizar y controlar procesos productivos dónde las decisiones técnicas y el trabajo agrícola están distantes en el espacio» (Guibert, Grosso, Arbeletche y Bellini, 2011:36).

Tal como señala Sosa (2019) los pooles constituyen una figura emblemática del agronegocio argentino sobre cuya base emergió la configuración socioproductiva llamada gestión de activos de terceros, que a su vez permitió consolidar el modelo de negocios en red que constituye el pilar organizacional de los agronegocios en Argentina. En referencia a los pooles, siguiendo a Sosa y Zorzoli (2021) se trata de asociaciones de actores que reúnen los factores productivos (tierra, maquinaria y capital) a través de su vinculación con quienes los poseen, y cuyo propósito es maximizar la inversión de capital realizada en la producción agrícola (Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2010). Con algunos altibajos, Sosa (2019) señala que durante el boom sojero de 2003-2010, pooles de diferentes tamaños y formatos proliferaron como estrategia coyuntural de obtención de ganancias productivas y financieras. Bajo este formato se dio la primera expansión de las megaempresas en territorio argentino.

Grosso Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi (2010) coincide en señalar a los gestores y los inversores como nuevos actores del agronegocio. Al gestor es posible identificarlo con la figura del emprendedor. Generalmente son actores colectivos, donde al menos uno de sus integrantes es ingeniero agrónomo. No son propietarios de la tierra y, por lo general, no disponen de mucho capital propio, sino que tienden a aprovechar los distintos mecanismos disponibles de captación de recursos financieros. Su fortaleza reside en los conocimientos tecnológicos, en la capacidad de organizar la actividad agrícola en una diversidad de escalas y en la «información de mercado». Gras (2012) indica que el emprendedor tiene un saber fundamental para la nueva agricultura: el del management. La organización y coordinación del proceso productivo y la planificación financiera y comercial son, para esta perspectiva, capacidades críticas en la producción de márgenes de ganancia, antes que la tierra o el capital. Estos actores vieron en los fideicomisos financieros^[7] una herramienta de fácil implementación y mínimo riesgo para atraer a otros actores que disponían de capital en un momento donde el contexto no presentaba otras alternativas interesantes y cortoplacistas de inversión. Por el lado de los inversores, éstos fueron atraídos a fondos de inversión agrícola por las sociedades financieras en relación

con estudios agronómicos. Dentro de los inversores, indica Grosso Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi (2010) había grandes jugadores (bancos y AFJP hasta 2009) hasta actores sectoriales e incluso otros sin ninguna vinculación con el mundo agrícola que vieron la posibilidad de un buen retorno.

En concreto, dice Caligaris (2017), que se trata de un capital que funciona durante un período prefijado, que opera sobre una superficie que supera el tamaño normal de las superficies operadas en la zona o región por otros capitales, que arrienda toda la tierra sobre la que opera y que contrata como servicios de terceros todos los trabajos correspondientes al proceso inmediato de producción, es decir los servicios de siembra, mantenimiento o laboreo de cultivos y cosecha. El autor señala que hay una diversidad de formas que son identificadas bajo la denominación de pooles de siembra, sin embargo es posible considerar tres variables como las principales al momento de caracterizarlos: la duración del emprendimiento, la forma jurídica dominante y el actor responsable de la gestión. A su vez estas variables es posible rastrearlas en los tres tipos de pooles presentes en Argentina: pool informal local, pool de siembra propiamente dicho y las grandes empresas que utilizan modos de acción asociados a la noción de pool (Caligaris, 2017; Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2010).

La escala de trabajo de los pool informales locales no supera las 250 hectáreas de extensión y se caracterizan por limitar sus socios al círculo de conocidos, con contratos vinculantes altamente informales, en varios casos de palabra (Caligaris, 2017; Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2010). Para este caso, algunos autores (Caligaris, 2017; Barsky y Dávila, 2009) coinciden en que es probable que se trate simplemente de una forma renovada de las asociaciones típicas entre los pequeños capitalistas para poder enfrentar las nuevas escalas mínimas de producción. En este sentido, no correspondería a una forma novedosa de acumular capital. Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi (2010) sin embargo agregan que se trata de una figura que comenzó a hacerse frecuente a partir de la devaluación de 2002, debido a la conjunción de tres factores: «los márgenes atractivos de la actividad agrícola; un importante número de pequeños y medianos ahorristas locales con desconfianza frente al sistema financiero después de la crisis de 2001; y la existencia de un paquete tecnológico agrícola simplificado que permite la separación, a bajo costo, entre el trabajo físico y el trabajo de gestión» (Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2010:127).

Estos pooles de siembra, que se pueden reconocer como tradicionales, así como los pequeños productores han sido desplazados^[8] entre otros factores por la gran demanda de fertilizantes que requieren los campos desde la introducción de la soja

transgénica, lo que constituye una barrera de acceso o de mantenimiento en actividad. De hecho, el precio de los fertilizantes de síntesis química alcanzó en 2022 máximos históricos. Tal como señala la agencia Tierra Viva (2022) los valores de las materias primas que conforman el mercado de estos insumos (amoníaco, urea, nitrógeno, nitratos, fosfatos, potasio y sulfatos) aumentaron en promedio entre un 20 y un 40 por ciento, con la invasión de Rusia a Ucrania como factor determinante. En ese contexto, la Bolsa de Comercio de Rosario estimó que cubrir los costos de insumos, que hoy representan el 43% del costo total —en un campo alquilado— implica obtener resultados de 41 quintales por hectárea en el caso del trigo, cuando el promedio de la región núcleo es de 37,8 quintales.

Con pooles de siembra propiamente dichos, nos vamos a referir a aquellos cuya escala varía entre 1000 y 50.000 hectáreas, que siempre están constituidos bajo una forma legal (fondo de inversión) y surgen normalmente de una asociación entre un estudio agronómico y una sociedad financiera. Una vez que el fondo se constituye, y durante todo el desarrollo del proyecto, el inversor no participa en la toma de decisiones. Recibe solamente información periódica sobre el ciclo productivo y, más básicamente, sobre la evolución financiera del fondo. Cuando el proyecto se termina, el fondo liquida los beneficios (Caligaris, 2017).

Dentro de las grandes empresas que utilizan estrategias asociadas a los pooles de siembra, Oyhantaçabal y Narbondo (2011, citados en Cáceres, 2015) estiman que hay unas 3700 en la Argentina, que controlan entre el 7% y el 10% de la tierra agrícola. El Tejar es la más grande y siembra 1,1 millones de hectáreas en la Argentina, Brasil, Bolivia y Paraguay (Bell y Scott, 2010 citados en Cáceres, 2015). El Tejar S.A. se autodefine como una gestión de contratos. Como no tiene maquinarias agrícolas propias, contrata todas las tareas. Utiliza su propio capital y toma cerca de un 50% del capital operativo en el mercado (fideicomisos financieros) (Sosa, 2017). Gustavo Grobocopatel es el CEO de Los Grobo, otro pool de siembra que cultiva 250.000 hectáreas, maneja 2,6 millones de toneladas de grano y genera ingresos por unos U\$550 millones anuales. Grobocopatel se refiere a sí mismo como un «sin tierra», ya que su compañía arrienda la mayor parte de la tierra que trabaja, y en propiedad solo tiene 15.000 hectáreas (Grosso, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2010)

Estas grandes empresas logran diferenciarse de los pooles antes mencionados por su duración en el tiempo, ya que tienen un horizonte más largo. Sosa (2019) indica que se trata de «viejos» actores agrarios que han transformado su accionar para aprovechar las ventajas del contexto.

Estas nuevas formas de organización de la producción tienen algunos anclajes locales que le dan territorialidad a un modelo de agricultura altamente empresarial y profesional. Uno de los socios locales del modelo es el contratista y otro la figura de los propietarios rentistas. En las regiones pampeanas con frecuencia las empresas alquilan y cultivan tierras que pertenecen a pequeños y medianos propietarios, quienes se transforman en rentistas en caso que el productor sea propietario y haya sobrevivido a los procesos de endeudamiento de las décadas pasadas. No obstante, la aparición de estas nuevas estructuras empresariales señala otras trayectorias desde, como se indicó, el desplazamiento de la producción y el arrendamiento de las tierras «hasta la ampliación de la escala para poder competir; desde el abandono completo de la actividad agropecuaria a la incorporación subalterna de los productores al modelo convertidos en prestadores de servicios y contratistas» (Palmisano, 2016: 20).

IV. LOS RITMOS DEL ACAPARAMIENTO

Basualdo (2010) al abordar el acaparamiento de tierras señala que la base material que permitió aprovechar los altos precios internacionales y la reconversión tecnológica del sector agropecuario fue la propiedad de la tierra, es decir toma como referencia un elemento clásico. Sin embargo, la actualidad del sector - de la que Gobocopatel o El Tejar son ejemplos consistentes- exige ampliar esta definición y problematizarla a la luz de la importancia que adquieren las nuevas formas de organización de la producción para el aprovechamiento de la coyuntura internacional sumado a las estrategias empresariales de distribución del riesgo, el management y la innovación de procesos y tecnologías.

Tal como señalan Gras (2012) y Sosa (2017) un rasgo fundamental del nuevo modelo productivo que se consolidó en las últimas dos décadas es la centralidad que adquieren las capas empresariales. Al interior de estos sectores lo interesante es si la propiedad de la tierra aún mantiene un papel importante tanto en términos de la configuración de su capital y patrimonio como en las estrategias técnico-productivas, y de inversión que definen. Martínez Dougnac (2014) señala que uno de los aspectos del problema actual de la tierra en Argentina, es el que se expresa en un movimiento creciente de acaparamiento de la propiedad y, sobre todo, del uso del suelo -con el consecuente despojo de aquellos que hasta el momento disponían de uno y/u otro derecho.

Un rasgo saliente de los estratos empresariales es la existencia de múltiples relaciones que establecen para operar mayores escalas, diversificar la producción o participar en distintas etapas productivas.

No se trata solo de las «formas típicas de pluri-inserción – es decir, participación de un mismo agente en distintos sectores o actividades económicas–, sino de convenios o asociaciones con el objetivo de ampliar la escala de producción y multiplicar los espacios de generación de riqueza» (Grass, 2012: 13). Tal como indica Martínez Dougnac (2014) en los partidos cerealeros más ricos, es decir aquellos ubicados al norte de Buenos Aires, sur de Santa Fe y este de Córdoba, la concentración del uso del suelo se ha dado tanto mediante el alquiler de tierras –arrendamiento y contrato accidental^[9]– como por parte de propietarios que buscan ampliar la escala de sus operaciones como de grandes pooles, fondos de inversión y fideicomisos, tal como fue referenciado en el apartado anterior.

La presencia de formas novedosas de control y puesta en producción de la tierra es un elemento central que incluso ha modificado la interpretación de los procesos contemporáneos de acaparamiento de tierras. De este modo, la comprensión del acaparamiento como un proceso de transferencia a gran escala del control de la tierra (Borras, Kay y Gómez, 2013) permite conectarlo con las necesidades de acumulación de los actores que los dinamizan. Estas necesidades están atravesadas por lógicas globales, vinculadas a la financiarización de las economías y al avance territorial del capital sobre recursos naturales que anteriormente no había logrado o no había estado interesado en controlar. Gras y Zorzoli (2019) van a señalar que se trata de un aspecto fundamental para distinguir el acaparamiento de otros procesos críticos como la concentración de la tierra. En esta línea, Gras y Cáceres (2013) argumentan que: «A diferencia de la concentración de la propiedad de la tierra, donde su uso no constituye un rasgo definitorio, en los fenómenos de acaparamiento el qué y el cómo producen quienes acaparan tierras deviene un aspecto central» (Gras y Cáceres, 2017: 168). Es decir para los procesos de acaparamiento -a diferencia de la concentración- hay relación directa entre la acumulación extendida del capital y el papel que en ella juega la valorización de la tierra.

Aunque los objetivos de acaparamiento de tierras son diversos^[10] y dependen de los actores involucrados y de las áreas geográficas, dos de las motivaciones más frecuentes son la producción de commodities agrícolas y la especulación inmobiliaria. Tal como muestra Repetto (2020) en el Censo de 2018 se ve que desde 1988 la proporción de superficie implantada destinada a cultivos anuales como la soja, maíz y trigo creció del 23% al 69%, concentrándose alrededor de los commodities, que se producen de forma superavitaria. Por otra parte, desaparecieron productores de escala más chica.

Una definición en sentido estrecho de lo que constituye acaparamiento deriva principalmente, como señalan Sosa y Zorzoli

(2021) de los criterios establecidos por la FAO para los estudios que financió entre 2008 y 2012. En estas aproximaciones, el acaparamiento se identifica con la extranjerización de la propiedad de la tierra, la participación de agencias estatales como compradoras o vendedoras y las escalas de superficie transada definidas en abstracto (sin relación al tipo de uso de la tierra, ni a sus características agroecológicas). Mientras que una definición en sentido amplio enfatiza en el acaparamiento relacionado al uso y los recursos asociados en función de la valorización del capital que accede a ese control (Borras, Kay y Gómez, 2013). Al situar la discusión en Argentina para el caso específico del acaparamiento por propiedad existe un informe del estado argentino surgido a partir de la Ley de Tierras Rurales 26.737 (2011) y actualizado a 2022 que demuestra que la proporción de propietarios extranjeros está muy por debajo del 15% consignado como límite por la ley, y en la Región Pampeana ese valor es mucho menor también.

Algunos de los estudios sobre el fenómeno del acaparamiento analizan sus impactos sobre las estructuras sociales locales desde una perspectiva que abrega en el concepto de acumulación por desposesión de David Harvey (2003). Desde dicha perspectiva, el avance de la agricultura a gran escala y la adquisición de extensas superficies tendrían como consecuencia excluyente el desplazamiento y la desposesión de unidades campesinas y comunidades indígenas. Dado este énfasis, Gras y Zorzoli (2019) advierten que se puede dejar de lado la consideración de otras situaciones que, además de la desposesión, incluyen distintas formas de renegociación de los términos de inclusión de aquellos cuyo acceso a la tierra se ve amenazado. Más importante aún, dicen los autores, es que queda sin consideración específica el análisis de las formas en que nuevos actores, procesos de trabajo, usos del suelo, prácticas e instrumentos confrontan antiguas formas de acceso y control de la tierra, y buscan estabilizar nuevas.

Lo que ocurre entonces es que la acumulación primitiva, que Harvey preferirá llamar por desposesión^[11] convive con la llamada acumulación ampliada. La primera se refiere a las formas de acumular capital a partir de la apertura de nuevos espacios para la valorización del capital, es decir, la transformación en capital de un recurso que antes no lo era o, como el mismo autor lo define, la «mercantilización» de los recursos. De esta forma, la privatización de bienes públicos (las empresas de servicios públicos en los noventa en la mayoría de los países latinoamericanos) o de bienes comunales (la transformación de derechos comunales sobre la tierra en derechos privados) son ejemplos de acumulación por desposesión.

De Angelis (2012) dirá que la diferencia entre la acumulación ampliada y la acumulación por desposesión o primitiva no es

sustantiva, sino más bien se asienta en la forma en la cual se efectúa la separación de los productores de los medios de producción: en el caso de la acumulación ampliada, mediante las fuerzas del mercado; y en el caso de la acumulación primitiva, por medio de la fuerza directa extraeconómica: «Es un proceso instigado por algún actor social (el Estado, alguna clase social particular, etc.) y dirigido a la población que tiene alguna forma de acceso directo a los medios de producción (...)» (De Angleis, 2012: 9).

El sentido de la pregunta que guía el artículo es comprender el acaparamiento y las transformaciones organizacionales antes reseñadas en su interacción con los pilares del modelo de agronegocios (MA) al que referimos con Gras y Hernández (2013), en tanto el acceso al control y operación de grandes escalas de tierra es nodal en la articulación estratégica de los recursos tecnológicos, financieros y organizacionales de la lógica de acumulación del MA (Gras y Cáceres, 2017).

En Argentina, los procesos de acaparamiento han sido particularmente intensos desde 2002^[12] (Costantino, 2016; Gras y Cáceres, 2017). En efecto, a partir de la devaluación del peso argentino en ese año tanto el número de transacciones como las hectáreas adquiridas aumentó significativamente.

Costantino (2016) señala que las ventas de tierra durante la etapa 1992-2001 responden a la crítica situación por la que pasaban los productores familiares: los bajos precios de las materias primas de exportación, las altas tasas de interés reales y, a partir de 1998, la recesión por la que pasaba el mercado interno significaron una gran problemática para los productores familiares endeudados que se vieron imposibilitados para pagar sus deudas y, en muchos casos, decidieron vender sus propiedades (en otros casos, los campos fueron directamente rematados por los bancos). Durante toda la crisis de la convertibilidad la tierra en Argentina sufrió un marcado proceso de desvalorización.

Esta dinámica de ventas existente durante la década de los noventa se multiplicó a partir de la devaluación de 2002. El promedio anual de hectáreas adquiridas por extranjeros en el periodo 2002-2013 se duplica respecto al periodo 1992-2001. Ocurre lo mismo con el número medio de transacciones anuales (que pasa de 3 a 7) y con el tamaño medio de las transacciones (de 32 mil a casi 63 mil hectáreas). Si bien el precio de las materias primas venía en aumento desde unos años antes, la compra de tierras se dispara recién después de la devaluación. Es decir, el aumento de la rentabilidad en pesos de las exportaciones agrícolas derivada de la devaluación^[13] y el abaratamiento relativo de los activos en dólares el año de la devaluación parecen haber incentivado el aumento de las

adquisiciones de tierras en el país por parte de grupos concentrados nacionales y extranjeros.

Un contexto de precios internacionales de las materias primas en ascenso hace rentable la adquisición de tierras no sólo por el negocio mismo de la producción y exportación de esos productos, sino también por el negocio que implica la valorización del recurso tierra. En el primer caso, no sólo porque los precios internacionales comenzaron a ascender fuertemente en la década del 2000, sino también por la devaluación a raíz de la cual la inversión en la producción de materias primas se volvió un negocio muy rentable para el capital.

La afluencia de capitales a una economía mediana como la Argentina tiende, en principio, a reducir la tasa de interés doméstica. Entonces, la decisión del inversor extranjero impacta sobre esta tasa de interés que posteriormente influirá también en el precio de la tierra, que se incrementa así tanto por la mayor demanda extranjera como por el efecto que ésta tiene sobre las condiciones de financiamiento internas. A todo este mecanismo, Costantino (2016) agrega que es necesario tomar en consideración la decisión del gobierno argentino de favorecer el bajo nivel real de la tasa de interés, en función de su objetivo de incentivar la inversión productiva.

En definitiva, el mejoramiento en las condiciones del negocio inmobiliario de adquisición de tierras por parte de grupos concentrados en Argentina fue creado, en mayor medida, por factores externos: la tasa de interés de Estados Unidos y los precios internacionales de las materias primas. Todo esto facilitado por los «factores internos» (Costantino, 2016) consistentes en las decisiones políticas orientadas a permitir la entrada de capitales extranjeros (no sólo en términos de legislación sino también de políticas públicas orientadas al aumento de la rentabilidad de las exportaciones de materias primas, como la devaluación).

Para el caso de Argentina otro proceso importante - que se entronca con el aumento de la renta de la tierra como consecuencia del ascenso en los precios internacionales de las materias primas en la década del 2000- es la llamada «pampeanización» de la región extra-pampeana, es decir la posibilidad de producir fuera de las provincias pampeanas cultivos propios de éstas^[14], como soja, trigo o maíz. Esto redundó en que se volvieran atractivas para la inversión tierras que estaban fuera del circuito de valorización de capital (bosques silvestres, tierras explotadas por campesinos o indígenas, etcétera), con la correspondiente desposesión de los poseedores anteriores y su apropiación por parte del capital. Este es un claro ejemplo de la acumulación por desposesión antes señalada, mientras que la acumulación ampliada se encuentra bien representada en la década de los noventa cuando desaparecieron miles de campesinos por

mecanismos propios del mercado tales como la apertura de la economía, la desregulación del agro y las malas condiciones del mercado -en términos de precios, tasas de interés, tipo de cambio- que obligaron a muchos pequeños y medianos productores a abandonar sus campos, ya sea vendiéndolos o entregándolos a los bancos.

V. CONCLUSIÓN

La dinámica agroexportadora fue transitando en el país distintos momentos, desde la disputa interburguesa por la preponderancia ganadera o agrícola y el fuerte impulso estatal a la industrialización de semillas y granos durante el peronismo hasta la modernización del sector separando la productividad de la discusión por el tamaño de las explotaciones con Frondizi. Una nueva inflexión vino para la agroindustria en la década de los noventa cuando se produjeron cambios que transformaron profundamente su morfología. En primer lugar, la expansión del cultivo e industrialización de la soja que hegemonizó fuertemente la exportación, pero también el predominio de las explotaciones de gran tamaño integradas con la fase industrial a través del gerenciamiento por parte de holdings multinacionales que modificaron las formas de producción agrícola tradicional y lograron desplazar al pequeño productor familiar, que había sido la figura más relevante en la producción pampeana durante todo el siglo XX. A su vez, junto con los contratistas que se regían ahora por modernas formas de arriendo más centradas en objetivos que en plazos fijados a priori aparecieron los llamados *pooles* de siembra, grandes empresas provenientes en muchos casos del sector financiero dispuestas a invertir cuantiosas sumas para mejorar la rentabilidad de sus negocios.

Los procesos económicos nacionales que enmarcan las disputas por la tierra agraria, y que influyen en sus modalidades específicas son por un lado la notable concentración y desnacionalización de la economía, y por otro la acelerada sojización de la agricultura. A su vez, los procesos económicos nacionales se encuentran insertos plenamente en las tendencias de acumulación capitalista global, que influyen en las características que adopta la monopolización del uso del suelo en todas las regiones dependientes.

La pregunta principal del artículo apuntó a caracterizar cómo el agronegocio pampeano convive y se fusiona de manera virtuosa, en términos de acumulación de capital, con las distintas formas de acaparamiento de la tierra y las transformaciones organizacionales impulsadas por la afluencia de capitales financieros. Lo central en esta caracterización más que la dimensión cuantitativa- desde ya importante- fueron las lógicas que comandaron las estrategias de acumulación de los actores y centralmente de los modos en que acaparadores y antiguos ocupantes/propietarios se relacionaron.

Una conclusión importante en este sentido es que la inserción en el modelo de agronegocios está lejos de ser un ganar-ganar. Quienes lograron insertarse en el modelo de agronegocios en forma más conveniente- como rentistas- fueron pequeños y medianos propietarios que lograron poner a disposición de los pools de siembra tierras en alquiler. Esta posibilidad contiene como necesario prerequisite haber sobrevivido a los procesos de endeudamiento de las décadas pasadas. En otras situaciones lo que ocurrió fue la ampliación de la escala para poder competir y en los casos más desfavorecidos el abandono completo de la actividad agropecuaria o la incorporación subalterna de los productores al modelo convertidos en prestadores de servicios y contratistas.

Dentro de la división analítica realizada a fines explicativos, el hito fundador se halla en la difusión de la soja transgénica. Esto significó aumento de la escala de producción y la superficie sembrada, desplazamiento de figuras tradicionales del campo y aparición de nuevos actores que consagraron la separación entre propiedad de la tierra y desarrollo del proceso productivo, además de catapultar al conocimiento experto como llave fundamental en para dar cuenta de la creación de riqueza. También es paradigmática la concentración de riqueza y poder que significaron estos cambios para las grandes empresas.

Es claro que el acaparamiento y las transformaciones organizacionales señaladas no pueden ser cabalmente comprendidas si no se las inserta en su interacción con los pilares del modelo de agronegocios, ya que el control y operación de grandes escalas de tierra es central en la articulación estratégica de los recursos tecnológicos, financieros y organizacionales de la lógica de acumulación propia de este modelo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allan, Tomás; Corfield, Kevin; O'Farrell, Juan y Freytes, Carlos (2023). *Discutir los derechos de exportación: Hacia un nuevo marco fiscal para el agro*. En Fundar: <https://fund.ar/publicacion/discutir-los-derechos-de-exportacion-hacia-un-nuevo-marco-fiscal-para-el-agro/>
- Anchorena, José (2010). *Derechos de exportación a la cadena agroindustrial: Efectos sobre la recaudación tributaria de una reducción gradual de tasas entre 2010 y 2014*. Fundación Pensar. <https://cdi.mecon.gob.ar/bases/docelec/vb1505.pdf>
- Barsky, Osvaldo y Dávila, Mable (2009). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Sudamericana.
- Basualdo, Eduardo Marcelo (2010). Los propietarios de la tierra y las economías de escala, sustentos del paradigma sojero en la Argentina. En *Desarrollo Económico*, 50(197), 3-32.
- Bisang, Roberto y Sztulwark, Sebastián (2006). Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina. En *Trabajo, ocupación y empleo: Especialización productiva, tramas y negociación colectiva*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Bisang Roberto; Anlló, Guillermo, y Campi, Mercedes (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en la Argentina. En *Desarrollo Económico*, vol. 48(191-192), 165-207.
- Borras, Saturnino; Kay, Cristóbal y Gómez, Sergio (2013). Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: Aspectos clave en América Latina. En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 38, 30.
- Burachik, Moisés (2010). Experience from use of GMOs in Argentinian agriculture, economy and environment. En *New Biotechnology*, vol. 27(5), 588-592.
- Cáceres, Daniel (2015). Tecnología agropecuaria y agronegocios. La lógica subyacente del modelo tecnológico dominante. En *Mundo Agrario*, 16(31).
- Caligaris, Gastón (2017). *Acumulación de capital y sujetos sociales en la producción agraria pampeana: 1996-2013*. Teseo Press.
- Cantamutto, Francisco y Costantino, Agostina (2016). El modo de desarrollo en la Argentina reciente. En *Revista Mundo Siglo XXI*, Flacso Ecuador, 39, 15-34.

- Castells, María José y Schorr, Martín (2015). Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. En *Cuadernos De Economía Crítica*, 1(2), 49-77.
- Costantino, Agostina (2016). El capital extranjero y el acaparamiento de tierras: Conflictos sociales y acumulación por desposesión en Argentina. En *Revista de Estudios Sociales*, 55.
- De Angelis, Massimo (2012). Marx y la acumulación primitiva. El carácter continuo de los «cercamientos» capitalistas. En *Theomai*, 26.
- Díaz Ronner, Lucila (2001). Desregulación y transformación productiva en el agro argentino. Un análisis sobre cinco productos agroindustriales. *Presentación en congreso ASET*, Buenos Aires.
- Edelman, Marc (2016). Siete dimensiones del acaparamiento de tierras que todo investigador tendrían que tomar en cuenta. En *Revista de estudios agrarios*, 24.45.
- Félez, Mariano (2012). Barreras y límites de la industrialización periférica. Argentina, 2002-2012 (Ponencia). En *VI Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos*, Buenos Aires, Argentina. Disponible en https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.10561/ev.10561.pdf
- Fiorito, Alejandro (2013). China: Nuevo “centro cíclico de demanda” y crecimiento dirigido por el Estado. En *Voces en el Fénix*, 76-85.
- Forni, Floreal y Tort, María Isabel (1991). *De chacareros a “farmers contratistas”*. CEIL Documento de Trabajo, vol. 25. Buenos Aires: CEIL
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2004). Disputas por los territorios y recursos naturales: el modelo extractivo. En *Revista ALASRU - Nueva Época*, vol. 5, 113-134.
- Gras, Carla (2012). Los empresarios de la soja: Cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. En *Mundo Agrario. Revista de estudios rurales de la Universidad Nacional de La Plata*, 12(24).
- Gras, Carla y Cáceres, Daniel (2017). El acaparamiento de tierras como proceso dinámico. Las estrategias de los actores en contextos de estancamiento económico. En *Población & Sociedad*, 24(2), 161-194.
- Gras, Carla y Hernández, Valeria (2013). Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. En Gras, Carla y Hernández, Valeria (Eds.) *El Agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

- Gras, Carla y Zorzoli, Facundo (2019). Ciclos de acaparamiento de tierra y procesos de diferenciación agraria en el noroeste de Argentina. En *Trabajo y sociedad*, 33, 129-151.
- Grosso, Susana (2009). Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives”. En *Déméter*, 2010, París, Club Déméter, 223-254.
- Grosso, Susana; Bellini, María Eva; Qüesta, Laura; Guibert, Martine; Lauxmann, Silvia y Rotondi, Fabiana (2010). Impactos de los «pools de siembra» en la estructura social agraria: Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe [Argentina]. En *Revista de Estudios Regionales*, 115-138.
- Guerrero, Mariángeles (2022). El aumento del precio de los fertilizantes confirma la dependencia del modelo agroquímico. En *Agencia de Noticias Tierra Viva*. Disponible en <https://agenciaterraviva.com.ar/el-aumento-del-precio-de-los-fertilizantes-confirma-la-dependencia-del-modelo-agroquimico/> (último acceso: 17/7/2024)
- Guibert, Martine; Grosso, Susana; Arbeletche, Pedro y Bellini, María Eva (2011). De Argentina a Uruguay: Espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. En *Revista Pampa (Santa Fe)*, 7, 13-38.
- Harvey, David (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Jenkins, Rhys Owen (2011). El «efecto China» en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina. En *Revista de la CEPAL*, 103, abril 2011.
- López, Emiliano (2011). Las clases dominantes en el nuevo modo de desarrollo argentino (2002-2009). Cambios y continuidades en sus aspectos materiales. En *Más allá del individuo: Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires, El Colectivo.
- Martínez Dougnac, Gabriela (2014). De la apropiación terrateniente a la expansión del capital: Notas desde una visión histórica sobre la concentración y los conflictos por la tierra. En *Documentos del Centro InterdisciplinariodeEstudiosAgrarios (CIEA)*, 10, 137-159. FCE-UBA.
- Palmisano, Tomás (2016). El agronegocio sojero en argentina: Modelo extractivo en los mundos rurales. En *Revista Economía*, Vol.68, n°107. Universidad Central de Ecuador.
- Piñeiro, Martín y Villarreal, Federico (2005). Modernización Agrícola y Nuevos Actores Sociales. En *Revista Ciencia Hoy*, en Línea Vol 15, n° 87, 32–36.

- Repetto, Juan Manuel (2020). El último Censo Agropecuario muestra concentración de la producción agropecuaria. En *Instituto Argentino para el Desarrollo Económico*: <https://www.iade.org.ar/noticias/el-ultimo-censo-agropecuario-muestra-concentracion-de-la-produccion-agropecuaria> (último acceso: 10/3/2025)
- Schorr, Martín; Manzanelli, Pablo y Basualdo, Eduardo (2012). *Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*. FLACSO, Área de Economía y Tecnología. Documento de trabajo n° 22
- Sosa, Andrea Patricia (2017). *El papel de las megaempresas agropecuarias en la financiarización del régimen alimentario global: Los casos del Grupo Los Grobo y El Tejar en Argentina y en Brasil (1996-2015)*. Tesis Doctoral. Disponible en <https://repositorio.sociales.uba.ar/items/show/2184>
- Sosa, Andra Patricia (2019). Las megaempresas del agronegocio: Un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales. En *Estudios Socioterritoriales. RevistadeGeografía*, 26. <http://revistaest.wix.com/revistaestcig>.
- Sosa, Andrea y Zorzoli, Facundo (2021). Temporalidades del acaparamiento de tierras: Agronegocios y acumulación antes, durante y después del boom de commodities (Argentina, 1996-2020). En *Estudios Rurales*, 11.
- Strada Rodríguez, Julia, y Vila, Ignacio (2022). La producción de soja en Argentina: Causas e impactos de su expansión. En *Revista del Centro Cultural de la Cooperación*, 23. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.
- Svampa, Maristella (2005). *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires, Taurus.
- Tort, María Isabel (1983). Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda. En *Documento de Trabajo*, vol. 11. Buenos Aires: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL).

Notas

- [1] Este artículo corresponde a un avance de tesis doctoral, la cual tiene por preocupación central la organización colectiva forjada por el Sindicato de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario (SOEAR) en el marco de un sector agroexportador centrado en la soja, que es clave para la macroeconomía del país. En este sentido, la caracterización

de los cambios experimentados por el campo argentino a nivel de procesos y de actores dominantes son un punto de inicio lógico para comprender un modo de acumulación que permea toda la cadena desde la producción primaria hasta el procesamiento industrial, con su correspondiente impacto en la organización gremial.

- [2] La adopción de los cultivos transgénicos en la Argentina ocurrió a una velocidad sorprendente. Durante la campaña 1996-1997 sólo el 1% de la soja sembrada en la Argentina era transgénica y para la campaña 2001-2002 el porcentaje ya superaba el 90%. (Cáceres, 2015). Estos valores superan incluso las tasas de adopción observadas en los Estados Unidos, que fue el primer país en introducir esta tecnología (Trigo y Cap, 2003 citados en Cáceres, 2015). Actualmente, el 99% de la soja y el 83% del maíz que se siembra es transgénico y la Argentina ocupa el segundo lugar entre los países con más superficie dedicada al cultivo de organismos transgénicos (Burachik, 2010).
- [3] Aunque el impacto de los derechos de exportación en la recaudación fiscal excede la propuesta de este trabajo, es relevante señalar que si bien las retenciones muestran su importancia fiscal en ciertos períodos, hay discusiones más amplias que señalan que la reducción gradual a cero de las tasas de exportación para el período 2010-2014 no implicó una reducción significativa en el tiempo de la recaudación tributaria (Anchorena, 2010). Otras propuestas proponen discutir los derechos de exportación para avanzar hacia un nuevo marco fiscal para el agro. En este sentido, Allan, Corfield, O'Farrell y Freytes (2023) señalan que bajar retenciones llevaría a un aumento en la recaudación de impuestos coparticipables como IVA o Ganancias, lo que resultaría en un mayor volumen de transferencias automáticas por el aumento de la masa coparticipable. La contracara, indican, es que cualquier iniciativa de reducción de los derechos de exportación debería prever una compensación para el principal actor perjudicado: el Estado nacional.
- [4] La modalidad que promueve el agronegocio demanda cada vez menos la realización de inversiones espacialmente localizadas. Por ejemplo, (a) en regiones agrícolas, los productores prescinden de alambrados internos para delimitar las parcelas de cultivo (y a veces también del perimetral); (b) no construyen estructuras fijas para almacenar granos (usan silos bolsa descartables); y (c) no es necesario construir grandes tinglados para guardar las

maquinarias ya que contratan el servicio de terceros. Esta estrategia no sólo tiene que ver con tratar de inmovilizar en bienes de capital la menor cantidad posible de recursos económicos, sino también con la búsqueda de una mayor flexibilidad espacial (Cáceres, 2015).

- [5] Los contratistas no son un nuevo actor social en la Argentina, ya que han estado presentes desde mucho antes que se implementara el paquete tecnológico que actualmente impulsa el agronegocio. Su aparición se remonta al siglo XIX, cuando comenzaron a ofrecer los servicios de trilla de cultivos agrícolas. Bisang, Anlló y Campi (2008) señalan que, según consta en el Censo Nacional Agropecuario de 1998, existían en la Argentina sólo 28.000 cosechadoras. Esta cifra es muy inferior al número de explotaciones agrícolas de la Argentina, lo que sugiere una presencia importante de contratistas rurales que prestan el servicio de trilla. Durante las últimas décadas los contratistas han comenzado a ofrecer también otros servicios tales como la siembra, la fertilización y la aplicación de pesticidas. Su importancia se ha incrementado de una manera significativa de la mano de la mecanización agrícola y la intensificación de la agricultura (Tort 1983; Forni y Tort 1991). En la actualidad, constituyen un actor social importante en la agricultura argentina y se han convertido en una pieza clave en la estrategia que impulsa el agronegocio (Cáceres, 2015).
- [6] Por ejemplo, respecto al aprovisionamiento de insumos la función del pool de siembra es vital, ya que logra aprovechar la economía de escala y realizar una compra masiva para abastecer a diversas unidades productivas.
- [7] Se trata de un instrumento jurídico adecuado para poner en relación a los actores que se consolidó especialmente a partir de la Ley 24.411, vigente a partir de enero de 1995.
- [8] Además del desplazamiento o desaparición de pequeños productores debido a los costos de producción es evidente el riesgo financiero de un modelo agropecuario que produce commodities atado a un paquete tecnológico con precios internacionales. Argentina importa el 60 por ciento de los fertilizantes que consume, y el 15% de éstos proviene de Rusia.
- [9] El derecho agrario distingue los contratos de arrendamiento, que se extienden al menos por tres años, tanto de los llamados contratos accidentales, que implican la toma de tierras por un ciclo agrícola, como de diferentes tipos de aparcerías que pueden implicar un vínculo contractual menor a tres años.

- [10] En algunos casos hay una motivación conservacionista y se busca, mediante la adquisición de áreas poco modificadas, proteger determinados ecosistemas. Este fenómeno, también conocido con «green grabbing», tuvo como máximo exponente en Argentina a Douglas Tompkins.
- [11] Ya que no ocurre solo en los orígenes del capitalismo, sino que todo el ciclo del capital es dependiente de ella.
- [12] Sobre las características del modo de desarrollo en Argentina a partir de 2002 consultar Cantamutto y Costantino (2016); Castells y Schorr (2015); Féliz (2012); López (2011); Svampa (2005).
- [13] Una de las características de la nueva fase del modo de desarrollo iniciada en 2002.
- [14] La «pampeanización» de la región extra-pampeana se hace posible no sólo porque el aumento en el precio de las materias primas hace rentable su producción en regiones donde antes no lo era, sino también porque los avances tecnológicos en materia de técnicas, semillas o fertilizantes lo permiten. Por este motivo se señala que el modelo de acaparamiento a partir de modalidades distintas de acumulación es indisociable de la dinámica del modelo de agronegocios.

AmeliCA

Disponible en:

<https://portal.amelica.org/ameli/ameli/journal/293/2935359003/2935359003.pdf>

Cómo citar el artículo

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista en portal.amelica.org

AmeliCA

Ciencia Abierta para el Bien Común

Lisette Fuentes Lorca

AGRONEGOCIOS Y FINANCIARIZACIÓN EN ARGENTINA: TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS, NUEVOS ACTORES DOMINANTES Y ACAPARAMIENTO DE TIERRAS
AGRIBUSINESS AND FINANCIALIZATION IN ARGENTINA: PRODUCTIVE TRANSFORMATIONS, NEW DOMINANT ACTORS, AND LAND GRABBING

Estudios Sociales. Revista Universitaria Semestral
vol. 68, e0100, 2025

Universidad Nacional del Litoral, Argentina
estudiossociales@unl.edu.ar

ISSN: 0327-4934

ISSN-E: 2250-6950

DOI: <https://doi.org/10.14409/es.2025.68.e0099>



CC BY-NC-ND 4.0 LEGAL CODE

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional.