

TOMÁS PALMISANO

Tierras de alguien

*Una propuesta de análisis sobre
las transformaciones económico-productivas
en la actividad agropecuaria bonaerense
durante los albores del siglo XXI*

TIERRAS DE ALGUIEN

TIERRAS DE ALGUIEN

Una propuesta de análisis sobre las transformaciones económico-productivas en la actividad agropecuaria bonaerense durante los albores del siglo XXI

Tomás Palmisano



ISBN: 9789502917153

Las opiniones y los contenidos incluidos en esta publicación son responsabilidad exclusiva del/los autor/es.

Compaginado desde TeseoPress (www.teseopress.com)

teseopress.com

Índice

Agradecimientos.....	9
Introducción	11
1. Marco conceptual	19
2. Cambios estructurales en el agro argentino: el ascenso del agronegocio	57
3. La “competencia” en el agro: la disputa por la tierra y el capital	99
4. Agronegocio y políticas públicas: el rol del Estado en la consolidación del modelo	145
5. Conclusiones	199
Anexo	213
Bibliografía.....	247

Agradecimientos

A mis padres, quienes cada uno desde su sitio me aportaron el amor a la tierra y “al estudio”, a la vez que con sus saberes supieron guiarme y acompañarme en este pasaje.

A mi hermana Sofía, por su cariño y paciencia, y a mi hermano Gabriel por el coraje de continuar con la historia familiar.

A mis abuelos que desde cerca o lejos, antes o después, aquí o más allá, estuvieron presentes en muchos momentos.

A mi director por permitirme aprender de su enorme experiencia en la investigación y enseñarme a pensar más allá de las coyunturas. Miguel Teubal junto a Norma Giarracca fueron quienes me dieron la oportunidad única de encauzar muchas inquietudes que hubiesen terminado quién sabe donde. A ellos mi más grande cariño.

A l@s compañer@s del GER-GEMSAL y la cátedra de Sociología Rural que desde el comienzo me hicieron sentir parte del equipo. Ell@s han aportado voluntaria o involuntariamente a gran parte de los interrogantes de este trabajo, tanto en las reuniones, las clases o en las charlas amenizadas por el mate. Si bien mi reconocimiento es para tod@s quiero hacer un especial énfasis en Gustavo González y Celeste Castro García que fueron atentos lectores y certeros consejeros de los borradores de este trabajo. Le debo a sus comentarios el afinamiento del relato y la corrección de importantes problemas.

A l@s compañer@s de la Maestría en Investigación en Ciencias Sociales, quienes, a lo largo de los años de cursada y más allá aun, se han convertido en grandes amig@s.

Introducción

Es el alpiste de mijo lisonjero que dejan los días cuando pasan, es la venganza del campo sembrado por la soja de las décadas, que no soporta tal gratitud a la hora de la pereza mental (Cucurto, 2008: 132).

El presente trabajo es el resultado de un proceso de investigación que inició en 2008 y culminó, al menos parcialmente, con la defensa de esta tesis de maestría en la abril de 2012. Si bien he revisado, avanzado y discutido muchos de los argumentos a lo largo de los años posteriores, considero que sigue siendo un valedero primer acercamiento a aquella consigna está tan vigente como antes: explicar las transformaciones agrarias como una herramienta para poder enfrentar los impactos económicos, políticos y ambientales que afectan a los diversos colectivos sociales.

Numerosos trabajos (Barsky, 2008; Barsky y Gelman, 2009; Basualdo y Khavisse, 1993; Bisang, Anlló y Campi, 2008; Cloquell, 2007; Domínguez y Sabatino, 2005; Giarracca y Teubal, 2005 y 2008; Gras y Hernández, 2008 y 2009; Sili, 2005; Villulla y Fernández, 2010; entre otros) han abordado los enormes cambios en los mundos rurales argentinos desde múltiples perspectivas. No obstante, hay un tema importante que atraviesa estos estudios y se vincula a las dinámicas y reconfiguraciones que se desarrollan en torno a la propiedad y las formas de manejo o gestión de la tierra en el marco del Capitalismo contemporáneo. Es en esta línea donde se enmarca el presente trabajo, el cual forma parte de un plan de estudio de largo plazo que será continuado en una futura tesis para optar al grado de Doctor en Ciencias Sociales. En este caso pretendo realizar

una actualización de las configuraciones del contexto productivo agropecuario a la luz de ciertas transformaciones que serán oportunamente ampliadas.

Algunos de los cambios coyunturales se vinculan con la caída de los costos relativos del paquete tecnológico necesario para la producción de la soja, como así también al constante aumento de los precios de los *commodities* del sector primario (principalmente cereales y oleaginosas), que hicieron particularmente atractivas las inversiones financieras en la agricultura. Así la producción agropecuaria fue afectada por la dinámica que, a partir de los 70's, adopta el capital. En su forma dineraria arroja una liquidez sin precedentes que permite la desvinculación casi total de las formas de regulación estatal y la evasión constante de la insubordinación del trabajo (Hirsch, 1992 y 1997; Holloway, 1995). La lógica financiera comienza a ganar cada vez más espacios y su anclaje en la producción se torna cada vez más volátil y errático. Sin embargo, ambas cualidades del capital (finanzas y producción) tienden a potenciarse mutuamente, en tanto la lógica especulativa “también sostiene el incesante impulso a revolucionar y expandir la producción” (Žižek, 2006: 88). En este escenario se despliega una inevitable tensión entre la necesidad de los grandes capitales de mantener la liquidez necesaria para desplazarse a lo largo y ancho del sistema económico mundial, y a la vez atarse al inevitable ciclo de la naturaleza para obtener las ganancias proyectadas en la producción agropecuaria.

En este contexto el interrogante principal gira en torno a la necesidad de vislumbrar cuáles son las características particulares del modelo de producción sojero y su vínculo con distintos actores sociales y sectores económico-productivos. Por ello, se presenta como característica distintiva la presencia de un recurso natural, la tierra, que, en tanto pilar fundamental de la “cuestión rural”, despliega una serie de dinámicas que son exclusivas del sector agropecuario. Entre ellas se destaca el papel que juega la evolución y distribución de la renta agropecuaria entre los distintos

sectores de la economía y cómo su influencia se vuelve un factor explicativo central en la configuración de los escenarios rurales. Así, este punto se convierte en el eje ordenador que atravesará gran parte de este trabajo no sólo a partir de las transformaciones en la propiedad la propiedad y manejo de la tierra sino también en sus efectos sobre otras variables productivas.

La multiplicidad de espacios que se despliegan a partir de la problemática de la tierra obliga a acotar la investigación a un número reducido de cambios y permanencias en el sector agropecuario bonaerense desde finales del siglo XX hasta la actualidad. A esta circunscripción temporal debe sumarse la dimensión espacial. En tanto muchas de las variables relevadas se caracterizan por originarse e influir en distintas escalas (global, nacional, provincial y local) este trabajo intentará dar cuenta de los procesos más importantes de cada uno de los niveles. Sin embargo, he elegido un espacio geográfico bien definido para contrastar ciertas dinámicas, principalmente aquellas que se conectan con la distribución de la tierra en términos de propiedad y gestión. Este lugar es conocido como Zona Deprimida del Río Salado en la provincia de Buenos Aires (Ver Mapa 1 del Anexo). Tradicionalmente sus tierras han estado orientadas a la ganadería pero en los últimos años se ha registrado un importante avance de la agricultura y principalmente de la soja que trascienden a las parcelas de carácter mixto de larga data. Si bien este recorte geográfico permite comparar las dinámicas de propiedad y gestión de la tierra en un espacio atravesado por una fuerte transformación productiva su extensión aun es muy grande para hacer factibles los análisis catastrales. Por ello fue necesario seleccionar cuatro de los veintisiete partidos que integran la Zona a fin de comparar los cambios que sufrió el registro de propiedad rural entre principios de los 90's y principios de 2010.

Si bien el *leitmotiv* de la investigación en curso es el análisis de las modalidades de gestión y tenencia de la tierra, la adscripción a un determinado marco teórico (Teoría de

la regulación) que será desarrollado en el capítulo 1, sugiere tomar en consideración variables adicionales. En esta perspectiva, la forma adecuada de vislumbrar las configuraciones socio-económicas específicas en el tiempo y lugar señalado sería a través del análisis combinado de cinco formas institucionales: la moneda; la relación salarial; la competencia; la adhesión al régimen internacional; y el Estado (Boyer y Saillard, 1996). En dicho capítulo, se pretende hacer un desarrollo del marco teórico que atraviesa la investigación buscando los nexos analíticos entre los escenarios locales y las mencionadas formas institucionales. La consideración de otros trabajos, ya sea realizados en el marco de la Teoría de la regulación como fuera de ella, privilegian diferentes variables por lo que será necesario su pormenorizado análisis para comprender cuan pertinentes son a los objetivos de la presente investigación. Asimismo se hace imperioso justificar el uso de los conceptos regulacionistas en un escenario sectorial que se encuentra en tensión con el ordenamiento nacional y global de la economía. Básicamente privilegiaré dos de las formas institucionales, a saber, la competencia intracapitalista y el rol del Estado, aunque las demás serán tenidas en cuenta al momento de ordenar el capítulo contextual que prosigue al apartado teórico.

En efecto, en el capítulo 2 identifican ciertos cambios productivos, cuyo punto nodal es la expansión de la agricultura principalmente a través del crecimiento de la superficie cultivada con soja y el desplazamiento de otras actividades tradicionales. Luego busca medirse este impacto en el régimen internacional de intercambios comerciales de la Argentina teniendo en cuenta no sólo la participación de ciertos bienes en el comercio exterior sino también la importancia de algunas empresas que concentran gran parte del comercio internacional de los productos agropecuarios. En este sentido, las cifras muestran la persistencia de los productos primarios como ítems principales del comercio exterior argentino, que según datos de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL:

2010) concentran en la última década cerca del 70% de las exportaciones nacionales. Finalmente, el apartado reconstruye algunas particularidades de la relación salarial en el ámbito rural, haciendo hincapié en el rol del sindicato que nuclea a la mayor parte de los trabajadores (UATRE) y en los procesos de expulsión de mano de obra que se registran en los últimos años a partir de diversas estadísticas. Asimismo, se tienen en cuenta algunos datos vinculados a las condiciones laborales, a la vez que se ensaya una interpretación al respecto a partir de ciertas propuestas analíticas de los mercados de trabajo contemporáneos.

El tercer capítulo se centra en la competencia de los productores por el capital y la tierra a fin de detectar procesos de concentración y centralización de las mismas. Allí se ahonda en las definiciones conceptuales sobre esta forma institucional focalizando en las particularidades con respecto a la producción agropecuaria a la vez que se comparan los datos censales disponibles. Además se buscan vínculos entre las transformaciones productivas en el agro y la ganadería con las tendencias de reducción de explotaciones agropecuarias y unidades productivas, resaltando la aparición de nuevos actores concentrados. En este apartado también se destaca la diferenciación entre gestión y propiedad de la tierra como una manera de reconocer las distintas configuraciones que adoptan las explotaciones. La mayoría de los puntos anteriormente mencionados se analizan en varios niveles (nacionales, provinciales y municipales) pero al remitirme a la propiedad, el estudio se acota a la Zona Deprimida del Río Salado, la cual se muestra pertinente para poner a prueba la hipótesis del vínculo entre las transformaciones productivas y los procesos de concentración y centralización de la tierra. Para ello se ensayan distintas formas de cotejar los datos a fin de ver los posibles cambios entre los distintos estratos de propietarios como así también las variaciones en la cantidad de hectáreas poseídas por los titulares que más tierras concentran. El capítulo se cierra agregando un último factor vinculado con el poder

económico de los propietarios de la tierra y con la magnitud de la renta producida: el precio de compra y arrendamiento de los campos en distintas regiones de la provincia.

Por último, en el capítulo 4 se explora el rol del Estado y las políticas públicas orientadas al sector. Para ello se presupone la existencia de cursos de acción heterogéneos e incluso contradictorios que de acuerdo con sus consecuencias económicas-sociales terminan fortaleciendo o impulsando un determinado modelo productivo. En este apartado también he integrado la política monetaria, en tanto el Estado tiene un rol preponderante en la misma, y la modificación del tipo de cambio hacia 2002 es un punto de inflexión muy importante para el presente análisis. Este punto hace necesaria una clara división temporal en tanto, para hablar del modelo del *agronegocio*, es imprescindible remontarse a la década de los noventa. Si bien con la última dictadura militar se desplegó un sangriento proceso de disciplinamiento político y económico a vastos sectores populares rurales, fue durante la democracia que se iniciaron la mayoría de las reformas políticas necesarias para consolidar el modelo. El neoliberalismo tradujo su lógica al mundo rural en términos de agronegocio gracias a un proceso paralelo de desintegración de un andamiaje institucional de más de 60 años y la construcción de condiciones de posibilidad diferentes para que nuevos actores aparezcan y algunos antiguos se reconfiguren desplazando a un enorme número de explotaciones agropecuarias. Hacia 2002 se produjo un quiebre y tras una profunda crisis generalizada se modificó el tipo de cambio, y con ello se engendró una redefinición del proceso de apropiación de la renta agraria. La devaluación y la reaparición de los derechos de exportación se muestran como los puntos principales de esta política pero tras de sí se encuentran múltiples dinámicas de apropiación privada de los ingresos agropecuarios cuyos mecanismos serán oportunamente detallados. Si bien estas medidas se circunscriben al estado nacional, también se hace necesario continuar la lectura multiescalar para registrar el papel de

los estados provinciales y municipales en su rol impositivo vinculado al sector rural. Finalmente, también el período muestra algunas políticas productivas que directa o indirectamente terminan favoreciendo al agronegocio tanto desde el nivel tecnológico como a través del andamiaje legal de ciertas formas de control de la tierra y la producción.

En definitiva, este trabajo mostrará un intento de construcción del estado actual de la producción agropecuaria nacional, pero principalmente bonaerense, a la vez que se ensayarán alternativas interpretativas de los procesos de dislocación de producciones tradicionales y la instalación de nuevos ordenamientos y mercancías originadas en el campo argentino.

1

Marco conceptual

Nunca una discordancia o un disfuncionamiento anunciaron la muerte de una máquina social que, por el contrario, tiene la costumbre de alimentarse de las contradicciones que levanta, de las crisis que suscita, de las angustias que *engendra*, y de operaciones infernales que la revigorizan: el capitalismo lo ha aprendido y ha dejado de dudar de sí mismo [...]. Nunca se ha muerto nadie de contradicciones. Y cuanto más ello se estropea, más esquizofreniza, mejor marcha, a la americana (Deleuze y Guattari, 2005: 158; énfasis original).

Para comenzar la investigación es indispensable especificar una serie de conceptos que atraviesan todo el planteo y servirán para ordenar los datos que tienen como objetivo registrar los cambios en el sector agropecuario contemporáneo.

Si bien varios de los autores mencionados en la introducción trabajan sobre estas transformaciones, considero que sería interesante repensarlas partiendo de una vertiente de pensamiento económico que se desarrolló a partir de la década de 1970 bajo el nombre de “Teoría de la regulación”. Esta perspectiva carece de todo vínculo con aquellos planteos que boga a partir del “Consenso de Washington” que impulsaban la delegación de los servicios públicos estatales a empresas privadas, limitando el rol del Estado al control de las mismas a través de agencias o entes reguladores. Por el contrario, el interés de este heterogéneo grupo de académicos que se incluyen entre los teóricos de la regulación es muy distinto. Haciendo eco en la tradición marxista, estos autores buscan identificar los mecanismos

susceptibles de asegurar una cierta coherencia y viabilidad de la economía capitalista en un tiempo y espacio determinado (Boyer, 2007: 34). Estos momentos se dan entre crisis de distinta magnitud, las cuales, en no pocas oportunidades, son generadas por los propios éxitos anteriores. Esto obliga a prestar atención al cambio en “las relaciones sociales que dan lugar a nuevas formas económicas y no económicas simultáneamente; dichas formas están organizadas en estructuras y reproducen una estructura dominante, el modo de producción” (Aglietta, 1988: 8). En definitiva, la Teoría de la Regulación busca explicar los arreglos circunstanciales que se desarrollan en el marco del capitalismo y permiten que las contradicciones que le son propias como sistema aparezcan difusas avalando su continuidad. Estas alternativas son acotadas a espacios y tiempos concretos pues la constante mutación y reconfiguración de las contradicciones del capitalismo¹ generan sucesivas crisis que exigen distintas alternativas.

Considero que este planteo tiene ciertas similitudes con algunas de las dimensiones de la regulación planteadas por Boaventura de Sousa Santos (2002, 2003 y 2006). Si bien *prima facie* el sentido que el teórico portugués otorga al término es mucho más amplio, pues lo considera uno de los conceptos centrales de la modernidad junto a la emancipación (su par/opuesto), no es menos cierto que la noción de orden que se encierra tras la regulación incluye al menos tres principios: Estado, mercado y comunidad. Si bien estos tienen un alumbramiento filosófico relativamente equilibrado en las figuras y planteos de Hobbes, Locke-Smith y Rousseau, los acontecimientos de finales del

¹ Entre las múltiples antinomias del capitalismo la principal y fundante es la oposición entre Capital y Trabajo. Sin embargo también hay que tener en cuenta aquellas que se extienden dentro del propio círculo del Capital. Entre ellas pueden mencionarse las tensiones que generan “la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia”, la expansión constante del Capital producto de la competencia, y la propensión a la percuación de las tasas de ganancias sectoriales (Marx, 2006).

siglo XX y principios del XXI marcan una doble ruptura de los equilibrios del paradigma de la modernidad: en el caso de la regulación la primacía se da a favor del mercado, y la tensión primaria entre emancipación y regulación se rompe a favor de esta última. Justamente aquí se encuentra el punto de contacto con la Teoría de la Regulación, pues es el propio Santos quien describe una acepción o dimensión económico-política de la regulación. El intento será reconstruir analíticamente ciertas condiciones de estabilidad económica (las cuales no se encuentran exentas de conflictos y desencadenantes de futuras crisis) “em que é grande a complementaridade e a compatibilidade entre as instituições. Por esta via, o tecido institucional tem uma capacidade antecipatória ante possíveis ameaças desestruturantes” (Santos, 2002: 78). Este esfuerzo teórico por entender la estabilidad o el orden económico a través de ciertas instituciones nos ayuda a comprender las reconfiguraciones temporales y espaciales que permitieron y permiten que el capitalismo conforme una lógica organizativa dinámica que, en su escala global, se adapta a realidades muy diversas y las reconfigura.

Como propuesta para la reconstrucción y estudio de los mencionados procesos, las investigaciones regulacionistas se despliegan a lo largo de tres niveles de análisis que van de mayor a menor grado de abstracción: (1) los modos de producción y su articulación con el/los (2) régimen/es de acumulación y (3) las formas institucionales o estructurales que definen las regularidades sociales y económicas de una época y espacio dado. En este sentido, existen cinco formas que, de acuerdo a su configuración y relativa jerarquía, definen el denominado modo de regulación. Ellas son la moneda, la relación salarial, las formas de competencia, el régimen internacional caracterizado por los vínculos entre el Estado-Nación y el espacio internacional, y finalmente las formas del Estado en cuanto a la dinámica y vínculo de las autoridades públicas (Boyer y Saillard, 1996: 55 a 64).

Reconstruyendo los conceptos, en la cima de la escala de abstracción se encuentran las relaciones sociales que rigen la producción y reproducción de las condiciones materiales (Modo de producción)². Luego el régimen de acumulación definido como el “conjunto de regularidades que aseguran un progreso general y relativamente coherente en la acumulación del capital” (Boyer y Saillard, 1996: 210) a través de una compatibilidad dinámica entre la producción, la distribución del ingreso y los patrones de consumo. Finalmente, está el modo de regulación que implica “los encadenamientos coyunturales de las principales variables macroeconómicas, tal como las perciben los agentes económicos” (Boyer, 2007: 61). Este conjunto de normas, instituciones, organizaciones y pactos sociales (la mayoría de los cuales son incluidos en las cinco formas institucionales enumeradas párrafo anterior) aseguran la reproducción del campo de relaciones sociales sobre las que se asienta el régimen de acumulación (Santos, 2002: 92).

Una vez concretada esta definición general será necesario pensar cómo se comportan estas formas institucionales en un sector determinado de la economía, lo cual a su vez puede mostrarnos cual de estas formas debe priorizarse para captar sus particularidades. En este sentido debe aclararse que el interés de la investigación se circunscribe a las dinámicas que afectan al sector agropecuario que se encuentra en la región conocida como Cuenca Deprimida del Río Salado en la provincia de Buenos Aires. Por ello es necesario repensar este marco teórico a partir de una dimensión sectorial y un recorte territorial.

² En el caso del modo de producción capitalista se puede decir que a grandes rasgos se caracteriza por la relación Capital-Trabajo que supone de antemano la separación de los productores directos de sus medios de producción y la subsiguiente “necesidad” de los mismos de vender su fuerza de trabajo en el mercado como parte de su estrategia de reproducción. Asimismo, casi la totalidad del intercambio adquiere la forma mercantil mediatizada por la moneda.

La dimensión sectorial en la Teoría de la Regulación y la tierra como problema

El primero a quien habiendo cercado un terreno se le ocurrió decir *esto es mío*, y encontró gente tan simple como para creerle fue el verdadero fundador de la sociedad (Rousseau, 2003: 324).

El cruce entre las variables globales de la Teoría de la Regulación y el sector agropecuario permiten entender las especificidades del modelo del agronegocio (Giarraca y Teubal, 2008) a partir de las regulaciones concretas del sector agropecuario, las cuales se corporizan en ciertas configuraciones institucionales que han permitido su despliegue al menos desde las últimas dos décadas. Para fundamentar esta afirmación será necesario dejar en claro qué se entiende por sector, cuáles son los alcances de dicho concepto y qué particularidades presenta el sector agropecuario.

En este sentido, existen dos factores que pueden justificar la demarcación de un sector: la homogeneidad del producto y la “construcción social compleja de la esfera productiva ubicable históricamente” (du Tertre, 1997a: 125). En el presente caso, se puede adelantar que existe una homogeneidad relativa de la producción agropecuaria de la Cuenca Deprimida del Río Salado. Esta denominación, surgida de la burocracia bonaerense, incluye una región formada por 27 partidos³ ubicados mayoritariamente hacia el margen sur del Río Salado. En 2002, esta circunscripción incluía 14604 Explotaciones Agropecuarias (EAP) con límites definidos de las 51107 registradas en la provincia de Buenos Aires, lo cual significa el 28,57% (Ver Anexo, Cuadro I). Tradicionalmente ha sido una zona de cría de ganado de bovino con

³ En orden alfabético los partidos son: 25 de Mayo; Ayacucho; Azul; Bolívar; Castelli; Chascomús; Dolores; General Alvear; General Belgrano; General Guido; General Lavalle; General Madariaga; General Paz; Las Flores; Lobos; Magdalena; Maipú; Mar Chiquita; Monte; Navarro; Olavarría; Pila; Rauch; Roque Pérez; Saladillo; Tapalqué; Tordillo.

algunos sectores lecheros y agrícolas, aunque en los últimos años, (gracias al *boom* de los *commodities*⁴) se ha registrado un notable avance del cultivo de soja, el cual ha desplazado a otras producciones. En definitiva, puede afirmarse que en la zona se desarrolla un sector agropecuario cuya producción se centra en la ganadería de cría bovina con un cierto volumen de invernada obtenido principalmente mediante engorde a corral, y en una agricultura que gana cada vez más espacios.

Esta relativa homogeneidad quizá no sea suficiente para hablar de sector agropecuario en la región, por lo que se hace indispensable reforzar el análisis con el segundo factor. Según du Tertre, una esfera de producción deviene en sector cuando puede registrarse el despliegue específico de los dispositivos institucionales; principalmente la competencia de capitales, la relación social de trabajo vinculada a una configuración productiva específica y las influencias del régimen internacional y los actores externos (1997a: 126). Como puede observarse, estos dispositivos están estrechamente conectados a las formas institucionales

4 Si bien la traducción literal de esta palabra sería mercancía, la polisemia de su definición ha generalizado su uso en inglés. Aunque en su concepción actual más amplia el concepto incluye a todo aquello que sea subyacente de un contrato de futuros de una bolsa de *commodities* preestablecida, ya en la década de los 40's Karl Polanyi desatacaba que el concepto de *commodity* había permitido la imbricación de varios elementos de la economía, al definirse empíricamente como cualquier objeto producido exclusivamente para el mercado (entendido como aquel contacto entre compradores y vendedores que permite el libre juego de la oferta y la demanda). Así se permite la expansión de la ilusión de intercambio entre iguales, reforzado por el rol del dinero como equivalente general que funde todas las relaciones comerciales en un único gran mercado (Polanyi: 1957, 72). Para que este mercado global pueda funcionar es necesario que se produzca una homogeneización de lo producido de manera que, sin importar el lugar del mundo donde se genere, sus cualidades sean relativamente similares. La condición puramente mercantil de un *commodity* puede verse con la semilla de los trigos franceses la cual "para ser adquirida requiere la firma de un compromiso de Regalía Extendida, que asegura que quien la adquiera no la guardará ni la compartirá con su vecino; y que, además, si decide guardarla, debe pagar una tasa a la empresa Nidera por cada bolsa de "su" cosecha reservada para el próximo año" (Boy, 2005: 85).

mencionadas párrafos atrás, generándose una doble imbricación entre los procesos de diferenciación al interior de cada sector y el contexto macroeconómico y una mutua influencia entre ambos niveles. Así, se produce una lógica sectorial híbrida que oscila entre la autonomía y la heteronomía con respecto al modo de regulación global. El objetivo analítico implica, entonces, reconstruir las particularidades históricas y regionales de una determinada actividad (en este caso la producción agropecuaria), a la vez que se destacan las interacciones y articulaciones con la economía nacional y global. En definitiva, lo que se busca son aquellas regularidades que forman un cierto espacio o marco de competencia entre diferentes unidades productivas, intentando comprender “los mecanismos que estabilizan o desestabilizan este marco, considerando diferentes horizontes temporales” (Allaire, 1997: 158).

Para el caso francés, Lacroix y Mollard (1994) proponen centrarse en las particularidades de la relación salarial en el agro haciendo hincapié en la centralidad de esta forma institucional durante el modo de regulación fordista y su influencia en el surgimiento mismo de la Teoría de la Regulación. En este sentido, los autores destacan los cambios a partir de la década de 1970 donde se produce el pasaje desde la relación social de trabajo productivista agrícola, cuyo modelo técnico-económico se asienta en la intensificación, la concentración y la especialización, a una agricultura “post-industrial” que combina diversidad, flexibilidad, calidad y respeto al medio ambiente con un rápido crecimiento de la productividad (Lacroix y Mollard, 1994: 281-289). Sin embargo, en este trabajo, me interesa priorizar aquellas dimensiones que cruzan los períodos históricos y permiten a los autores hablar de un sector agrícola en Francia. Estos puntos pueden sintetizarse en: el sector como espacio de concurrencia de los productores, con una importante movilidad intra-agrícola y escasa rotación de los productores; la existencia de numerosos dispositivos institucionales (públicos, privados o mixtos) construidos históricamente a nivel

sectorial; preeminencia del trabajo familiar independiente vinculado frecuentemente a la constitución de un patrimonio; similares estructuras de formación/educación inicial; el trabajo se asienta sobre la explotación de la tierra, los recursos naturales y la materia viva⁵.

Más allá de la pertinencia de la propuesta de Lacroix y Mollard, se hace evidente que varias de estas características son compartidas con la actividad agropecuaria bonaerense en particular y la argentina en general. Principalmente en lo que respecta a la tradicional estabilidad de los productores, el trabajo familiar y la explotación del recurso tierra y la materia viva que en ella crece.

A propósito del primer punto, existe un clásico trabajo de Archetti y Stölen (1975) sobre la controvertida figura del colono/chacarero (que si bien tradicionalmente está vinculada a la producción granaria su definición analítica puede ampliarse a otras actividades agropecuarias) donde se lo define a partir de la combinación de las formas productivas campesinas y capitalistas. Según los autores, los chacareros combinan la posibilidad de acumular capital con el trabajo familiar y una “tendencia natural [al] ahorro de la compra de trabajo de terceros” (Archetti y Stölen, 1975: 148). Este comportamiento lo lleva a evaluar las posibilidades de inversión teniendo en cuenta la relación entre el trabajo doméstico y la cantidad de recursos disponibles en

⁵ Los autores dividen estas características en:

Técnicas: “le travail met en œuvre systématiquement sur les exploitations la terre, les ressources naturelles et la matière vivante; les formes de production reposent principalement sur le travail indépendant d’origine familiale et ont fréquemment pour objectif implicite la constitution d’un patrimoine; les structures de formation initiale ont partout des caractéristiques communes...” (Lacroix y Mollard, 1994: 262); *Espaciales*: “le secteur constitue ensuite un espace privilégié de concurrence entre les producteurs. En effet, sous des contraintes pédo-climatiques données, on observe fréquemment des changements de production qui traduisent une forte mobilité intra-agricole souvent cachée par une grande immobilité des producteurs” (Lacroix y Mollard, 1994: 263); *Institucionales*: “bon nombre de dispositifs institutionnels ont été construits historiquement au niveau sectoriel” (Lacroix y Mollard, 1994: 263).

tierra y tecnología, de manera que la nueva inversión no afecte o afecte lo menos posible la participación familiar en la producción. En las últimas décadas, varios autores han registrado un paulatino cambio en el modo de vida de los chacareros que puede resumirse en un doble éxodo: desde sus explotaciones hacia los pueblos y ciudades; y desde el trabajo predial hacia las tareas de gestión y control de la producción (Balsa, 2004; Cloquell, 2007; Giarracca, Gras y Barbeta, 2005). Sin embargo, el trabajo familiar sigue teniendo una importancia vital en el agro argentino en la medida que caracteriza a un alto porcentaje de las EAP relevadas en 2002. Según un reciente análisis sobre pequeños productores realizado a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2002 (Tsakoumagkos, 2009) existen en Argentina 218868 EAP en las cuales el productor trabaja directamente en la explotación y no se emplean trabajadores no familiares remunerados permanentes, lo cual implica un 65,62% del total de las explotaciones con y sin límites definidos. En la región pampeana⁶ dicho porcentaje cae al 42,22% pero llega al 61,75% si se incluyen las EAP que combinan trabajo familiar con asalariados. Similares conclusiones puede extraerse del mencionado trabajo de Silvia Cloquell realizado sobre familias rurales santafesinas. Allí se vinculan las estrategias familiares con los cambios tecnológico-productivos, mostrando la convivencia entre las tareas de supervisión y coordinación fuertemente ligadas a los centros urbanos y las labores culturales clásicas del agro pampeano, destacando que “en los períodos claves de la producción en general todos los miembros de la familia participan de los requerimientos de la unidad” (Cloquell, 2007: 47). Estos análisis ponen en dimensión el nexo entre

⁶ Si bien tradicionalmente la región pampeana abarca la provincia de Entre Ríos, la mitad sur de Santa Fe, gran parte de Córdoba, La Pampa, casi toda la provincia de Buenos Aires y el sureste de San Luis, el corte metodológico propuesto en el CNA no hace distinciones al interior de los territorios provinciales y considera que la región pampeana abarca la extensión total de dichas provincias.

los intereses patrimoniales e inmobiliarios y la relación capital/trabajo enmarcados en una “*relación social de trabajo* que, por un lado, tiene en cuenta las diferentes maneras en que la actividad de trabajo se une no solamente a las tecnologías, sino también a los recursos vivos y al “espacio rural”, y por otro, extiende el enfoque a los no asalariados” (du Tertre, 1997b: 138)

A esta cualidad del mundo laboral agrario se suma otra característica que considero primordial para reafirmar el análisis sectorial del agro: la tierra, los recursos naturales y la materia viva como contexto y escenario de la producción agraria. Es por ello que se hace necesario priorizar la idea de que “la actividad agrícola se apoya en procesos de valorización del capital que no sólo incorporan capital fijo, capital circulante y trabajo viviente –lo que define el proceso de trabajo– sino también tierras, recursos naturales y recursos vivientes” (du Tertre, 1997b: 138). En este sentido la forma institucional que refiere a la competencia entre los capitales queda atravesada por una nueva variable que la complejiza: la propiedad y distribución de la tierra o los recursos naturales. Aparece el tema central de la “cuestión agraria” en el capitalismo que refiere al control y la mercantilización de la tierra y el pago por su puesta en producción encarnado en la renta.

Así, se hace indispensable en este punto desarrollar la especificidad a la que he referido en tanto tendrá consecuencias importantes al momento de pensar la regulación del sector agropecuario. Exceptuando los aportes de la teoría fisiocrática, los fundamentos más sólidos del análisis de la renta en la teoría clásica deben remontarse a los aportes del economista inglés David Ricardo. Al comienzo de su libro *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), el autor subraya la centralidad que tiene para la Economía Política las leyes de la distribución de los productos de la tierra a partir de los distintos ingresos que le corresponden a cada una de las tres grandes “clases de la comunidad”: los salarios para los trabajadores; las utilidades o ganancias de

los dueños del capital; y la renta percibida por el propietario de la tierra. Según Ricardo, en la Inglaterra de comienzos del siglo XIX, cada uno de estos grupos o clases destina sus ingresos para fines que le son propios. En tanto los trabajadores usan el salario para cubrir sus necesidades básicas y los dueños del capital reinvierten parte de sus ganancias en el proceso de producción, los terratenientes compran artículos suntuarios. Este esquema analítico ubica al dueño de la tierra en el lugar de un agente económico parasitario⁷, en tanto que la renta “es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo” (Ricardo, 1994: 51). Es decir, que en cierto sentido este ingreso no depende completamente de las mejoras que un suelo pueda tener sino de la existencia de un dueño que reclama para sí una retribución por el uso del mismo. A esta situación, se suma la fertilidad de la tierra como factor fundamental a la hora de determinar el monto de la renta.

La teoría desarrollada por Ricardo se centra en el análisis de la relación entre la fertilidad del suelo y la distribución del ingreso entre los distintos dueños. Según su hipótesis, el aumento de la demanda de alimentos presionaba

⁷ Es importante destacar que esta visión era compartida por varios representantes de la economía clásica del siglo XVIII y XIX. En su *Tratado de Economía Política* Jean-Baptiste Say afirma que el derecho de los terratenientes “data de una expropiación (pues no se puede suponer que una tierra siempre haya sido transmitida legítimamente, desde su primer ocupante hasta nuestros días)” (Say, 2001: 117). En una línea similar se encuentra Adam Smith cuando expresa que “Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres desean cosechar donde nunca sembraron y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo” (Smith, 2006: 49). Por su parte, Mill afirma que “Los grandes terratenientes son por regla general imprevistos y gastan en exceso; gastan todos sus ingresos cuando éstos son mayores y si cualquier cambio de circunstancias hace disminuir sus recursos, pasa bastante tiempo antes de que decidan a reducir su tren de vida. En otras clases de la sociedad los que despilfarran su dinero se arruinan y dejan de formar parte de esa clase social; pero el terrateniente derrochador se aferra a su tierra, incluso cuando ya no hace otra cosa que recibir las rentas para entregarlas íntegras a sus acreedores” (Mill, 2006: 765).

para el corrimiento de la frontera productiva hacia tierras cada vez menos fértiles. En la medida que los costos de producción generados en los suelos de peor calidad se convertían en los reguladores de toda la actividad agrícola, los propietarios de las tierras mejores percibían una renta en tanto los costos de producción unitarios en las mismas eran menores. De este proceso surge el nombre de renta *diferencial* en tanto que la misma está directamente determinada por las distintas fertilidades de la tierra. Para aportar mayor claridad a este argumento considero interesante incorporar unos ejemplos, cuyas cifras son hipotéticas, extraídos de un trabajo de Miguel Teubal (2006).

Cuadro 1: Producto, distribución y precio unitario

Predio	Producto en Kg.			Renta Total		Salarios Totales		Ganancias Totales		Precio Unitario en \$
	Marginal	Total	Medio	en Kg.	%	en Kg.	%	en Kg.	%	
I	100	100	100	0	0	20	20	80	80	1
II	90	190	95	10	5,3	40	21,1	140	73,7	1,11
III	80	270	90	30	11,1	60	22,2	180	66,7	1,25
IV	70	340	85	60	17,6	80	23,5	200	58,8	1,43
V	60	400	80	100	25	100	25	200	50	1,66

Fuente: Teubal (2006).

Según puede verse en el cuadro 1, en el análisis ricardiano la incorporación de cada unidad nueva de tierra a la producción (derivado del aumento de la demanda de productos agrícolas y por consiguiente del alza de sus precios) incrementa el volumen y el porcentaje de renta que se distribuirá entre los predios más fértiles. Así cuando las cinco tierras estén cultivadas, habrá 100 Kg. de renta que se

distribuirá de la siguiente manera: en el predio I obtendrán 40 Kg.; el II, 30 Kg.; el III, 20 Kg.; y el IV, 10 Kg., mientras el predio V no generará renta diferencial en tanto es la tierra de peor calidad. Si se considera que los costos de producción de esta parcela son los que rigen al resto de la actividad, puede afirmarse que el precio unitario de cada Kg. de cereal será \$ 1,66 en tanto es necesaria la inversión de \$ 100 para producir 60 Kg. ($100/60 = 1,66$). Paralelamente, el cuadro muestra que este avance de la frontera agropecuaria hacia las peores tierras produce una constante caída de la tasa de ganancia de toda la economía a la vez que, en términos relativos, aumentaba el peso de la renta y los salarios. La conjunción de estos factores tendería a estancar el proceso de acumulación del capital, por lo que Ricardo creía necesario encontrar mecanismos que transfirieran las rentas de los terratenientes a los productores capitalistas, ya fueran industriales o arrendatarios para amortiguar y revertir esta caída de las ganancias⁸.

Aquí es donde Marx retoma y discute ciertos planteos de Ricardo, dejando en claro que todo su análisis sobre la renta tiene como principal característica el estar encuadrado por el modo de producción capitalista. Esto presume la existencia de un mercado laboral al cual los obreros concurren “libremente” para ofrecer su fuerza de trabajo a los dueños de los medios de producción, cuyos capitales

⁸ En la Inglaterra de principios del Siglo XIX, Ricardo se convirtió en un ferviente opositor a las *Corn Laws* o Leyes de Granos. Esta legislación estuvo vigente entre 1815 y 1846 y establecía aranceles a la importación de alimentos del exterior como estrategia para proteger los precios del grano británico frente a la competencia de productos alimenticios extranjeros más baratos (principalmente el trigo). Según Ricardo la abolición de estas leyes permitiría la libre importación de alimentos más baratos, evitando el alza de los precios internos del pan. Así se pondría un límite a la incorporación de las peores tierras británicas a la producción y con ello a las rentas que percibían los propietarios de los mejores predios, manteniendo niveles “aceptables” de ganancia. Es importante destacar que en este análisis no estaba prevista una mejora de los salarios pues éstos siempre se mantenían en los niveles de subsistencia.

compiten también libremente⁹. En este marco, la renta es la forma en que la tierra o el suelo se valorizan en tanto recursos limitados, monopolizados y monopolizables que generan un ingreso para aquel que lo posea. Además, este recurso deviene en medio de producción sin ser producido ni reproducible; es decir que a pesar de no tener valor por carecer *per se* de trabajo humano, adquiere las propiedades de una mercancía que incluso funciona como capital. Estas características permiten sostener la diferenciación ricardiana de las tres clases sociales en tanto a cada uno de ellos le corresponde un tipo distinto de ingreso. Sin embargo, más allá de este recurso analítico, Marx reconoce varias situaciones productivas concretas en donde las figuras del asalariado, el arrendatario capitalista y el terrateniente se superponen¹⁰.

Al adentrarse en el análisis particular de las distintas formas que adquiere la renta, Marx adhiere al desarrollo ricardiano de la renta diferencial aunque incorpora algunas observaciones. En primer lugar y al comienzo del análisis de este tópico en *El Capital*, Marx hace un desarrollo sobre la influencia de la ubicación del predio con respecto a los centros de consumo y la importancia de monopolizar ciertos recursos naturales que pueden reducir los costos de producción¹¹ unitarios dando una ventaja económica a

⁹ En este sentido puede que al momento de producir, el sujeto capitalista y el terrateniente coincidan en una misma persona sin que se alteren los conceptos del análisis. Por el contrario, en el caso “puro” debería distinguirse la figura del terrateniente que posee la tierra y cobra un canon por alquilarla, el arrendatario capitalista que provee los medios de producción y adelanta el capital para cubrir los salarios del tercer actor: el asalariado rural.

¹⁰ Es importante recordar que en Argentina se encuentran una gran cantidad de estos “casos híbridos” pues en la zona a la que se circunscribe el presente estudio hay una presencia mayoritaria de producciones asentadas en el trabajo familiar con escaso peso de asalariados, que en muchos casos también poseen la tierra. Para un análisis teórico pormenorizado basta recurrir al clásico texto de Archetti y Stölen (1975) mencionado páginas atrás.

¹¹ Se entiende por costos de producción la suma de los valores gastados para producir una unidad de cereal más la ganancia media.

aquel que los posea¹². En segundo lugar, propone un análisis matemático de la cuestión que se encuentra acorde con la teoría del valor que subyace a *El Capital*, y permite hacer más evidente el vínculo entre la plusvalía y la renta, en tanto que “Toda renta de la tierra es plusvalor, producto de plus-trabajo. Es directamente plusproducto, aun, en su forma sin desarrollar, la renta en especie” (Marx, 2006: 816, Tomo III, Vol. 8). En tercer lugar, descarta la idea de que la expansión de la frontera agropecuaria debe hacerse necesariamente hacia las peores tierras; la puesta en producción de nuevas parcelas puede hacerse en suelos de distinta fertilidad sin que ello afecte el marco general de la teoría. Sin embargo, esta reflexión tiene consecuencias sobre las conclusiones políticas que Ricardo extrae del avance hacia nuevas tierras, pues complejiza el tema del aumento de precios de los alimentos. En cuarto lugar, propone que dentro del modo de producción capitalista, la renta diferencial existe más allá de la forma y el sujeto que se apropie de ella en tanto su origen es una diferencia de producción generada por fertilidades o ubicaciones distintas con cantidades iguales de capital y trabajo. Mientras prime el capitalismo, esta renta se mantendría incluso “[...] suponiendo que la renta diferencial fuese a parar a manos del estado- [pues] los precios de los productos del suelo permanecerían inalterados de permanecer constantes las demás circunstancias” (Marx, 2006: 849, Tomo III, Vol. 8). Como se verá más adelante, esta observación es central para el caso argentino pues a lo largo de la historia se conjugaron situaciones de fuerte diferenciación entre el sujeto terrateniente y el capitalista con períodos de acceso a la tierra por parte de pequeños y medianos productores agropecuarios en quienes coincidían ambos sujetos analíticos. A ellos debe añadirse la acción del Estado que por medio de políticas públicas ha influido sobre la distribución de la renta en los distintos sectores

¹² El ejemplo del control del salto de agua en Marx, 2006: Cap. XXXVIII, Tomo III, Vol. 8 es paradigmático en este sentido.

de la economía. Finalmente Marx, hace un extenso desarrollo de la “Segunda forma de la renta diferencial” o renta diferencial de tipo II. En este caso Marx hace hincapié en “las diferencias en la distribución del capital (y capacidad de crédito) entre los arrendatarios” (2006: 869, Tomo III, Vol. 8) que se encuentran estrechamente vinculadas al avance paulatino y desigual del modo de producción capitalista en la agricultura. Lo que se analiza aquí es la productividad de unidades adicionales de capital sobre las tierras que ya están incorporadas a la producción de alimentos y la posición desigual que tienen los distintos capitalistas para acceder a las mismas. Así, el atraso relativo del capitalismo en la agricultura permite que el precio de producción individual para algunos arrendatarios capitalistas sea inferior que en las peores tierras pues disponen de recursos y tecnología cuya difusión es limitada. Los ingresos extras generados por la caída de los costos de producción de cada unidad de cereal, pueden fluir al terrateniente a través del aumento del canon de arrendamiento hasta el punto que los arrendatarios sólo obtengan la tasa media de ganancias. Según puede deducirse del planteo, el avance del modo de producción capitalista tendería a disolver este tipo de renta en cuanto se cumpla una difusión masiva de ciertas tecnologías productivas y la mayor parte de los arrendatarios capitalistas tengan acceso al crédito.

Hasta aquí se han descrito los aportes de Marx acerca de la renta diferencial y sus avances con respecto al análisis de David Ricardo. Sin embargo queda un punto muy importante por tratar vinculado a un tipo distinto de renta propuesto por el autor alemán: la renta absoluta. Esta elucubración surge al preguntarse sobre la posición del dueño de las tierras menos fértiles y las condiciones para la puesta en producción de las mismas:

Suponiendo el caso de que la demanda requiera la incorporación de nuevas tierras, digamos que menos fértiles que las cultivadas hasta el presente, ¿el terrateniente arrendará en

forma gratuita dichas tierras porque el precio de mercado del producto agrícola se haya elevado lo suficiente como para que la inversión de capital en ese suelo le abone al arrendatario el precio de producción, y por lo tanto arroje la ganancia corriente? De ninguna manera. La inversión de capital debe arrojar renta para él (Marx, 2006: 963, Tomo III, Vol. 8).

El cobro de esta renta sólo se hace posible por la capacidad que tiene el terrateniente de negarse a ceder las peores tierras si no obtiene por ello una contraprestación. Así, el carácter monopolizable¹³ de la tierra otorga a sus dueños el poder de cobrar una renta para que la inversión de capitales sea posible en las mencionadas parcelas. Esta presión permite que el precio de mercado de los productos agrícolas se mantenga por encima de los costos de producción en las parcelas menos fértiles permitiendo que los dueños de dichas tierras puedan cobrar una renta. Según Marx, la renta absoluta “ingresa al precio de su producto –que, conforme al supuesto, regula el precio general de mercado– de la misma manera que ingresa un impuesto en el precio de la mercancía a la cual grava, es decir, como un elemento independiente de su valor” (2006: 963, Tomo III, Vol. 8). Esto permite que, desde el momento que esta renta forma parte del precio de mercado de los productos agrícolas, su cobro se extienda a todos los propietarios.

Al fundamento vinculado con el poder de la clase terrateniente, Marx agrega que la composición orgánica del capital¹⁴ en la agricultura de su época era inferior a la de

¹³ Como bien lo indica Armando Bartra, el carácter monopólico adquiere cabal dimensión cuando, en un contexto de aumento de la demanda de productos agrícolas, la apropiación productiva de una determinada parcela “implica la imposibilidad de que otros productores pongan a su servicio o generen idénticas fuerzas naturales” (Bartra, 1979: 54).

¹⁴ La composición orgánica del capital (COC) es “la relación variable que existe entre su parte [del capital total] de valor convertida en medios de producción y la que se convierte en fuerza de trabajo” (Marx, 2006: 771, Tomo I, Vol. 3); es decir, entre el capital constante (medios de producción) y el capital variable (fuerza de trabajo) expresada en la fórmula $COC = CC/CV$. Como puede deducirse de dicha abstracción, a mayor proporción de CV en la

otras ramas de la economía. Estos dos factores combinados permiten que los precios de los productos agrícolas se ubiquen por encima del precio de producción pero por debajo del valor generado en el sector. En tanto el capital variable es proporcionalmente más importante en la agricultura, también lo será la plusvalía extraída, generando una tasa de ganancia en el sector superior a la media. En definitiva, la particularidad de la composición orgánica del capital en el agro está estrechamente asociada con las condiciones de posibilidad de la renta diferencial de tipo II, en tanto presuponen un retraso relativo de la agricultura con respecto a las demás ramas de la economía. Varios años después Kautsky analiza estos supuestos y concluye que ya hacia finales del siglo XIX difícilmente “la agricultura de tipo intensivo presente una composición orgánica del capital inferior de la media” (2002: 88). No obstante, el autor considera que la renta absoluta mantiene su vigencia en tanto es fruto exclusivo de la propiedad privada de la tierra y la capacidad de los terratenientes de retener las mismas hasta que el precio de mercado de los alimentos haya subido lo suficiente como para que el dueño de las parcelas menos fértiles obtenga su ingreso. Para el autor existen múltiples factores que permiten a los terratenientes sostener el precio de los medios de subsistencia por encima del valor de subsistencia: la competencia entre los propietarios terratenientes; la competencia extranjera; el volumen en que los capitales adicionales se incorporan (atraídos por un aumento de los precios) a los terrenos mejores aumentando la producción; y finalmente el factor más importante encarnado en el poder adquisitivo de la población (Kautsky, 2002: 89).

empresa o sector económico analizado, manteniéndose el CC constante, menor será la COC. Esta relación es fuertemente afectada por los cambios tecnológicos, en tanto el crecimiento de la inversión en maquinarias e insumos que permiten mantener los niveles de producción con una cantidad igual o inferior de asalariados generará un aumento de la COC.

Continuando el derrotero teórico, resulta interesante rescatar algunos análisis que cruzan el debate conceptual con la realidad argentina en diversos momentos históricos. En esta línea, los aportes de Guillermo Flichman son centrales. A partir de la década de 1970 este autor realiza una serie de trabajos vinculados a la problemática de la tierra y considera que el desarrollo alcanzado por la agricultura mundial en general, y la argentina en particular, permite discutir los supuestos vinculados al atraso del sector que Marx esboza en *El Capital*. En lo que respecta a la menor composición orgánica del capital, Flichman retoma las advertencias de Marx sobre las condiciones históricas de escritura de su obra y acuerda con Kautsky en la necesidad de desestimar esta condición sin que ello implique descartar la noción de renta absoluta. Esta renta representaría “toda ganancia extraordinaria, apropiable por los terratenientes que supere a la renta diferencial. Su magnitud depende exclusivamente de condiciones de mercado y productividad” (Flichman, 1977: 56). Esto significa que, según la combinación de dichos factores, la plusvalía apropiada por los dueños de la tierra en forma de renta absoluta o diferencial puede provenir del sector agrícola o del prorrateo de la plusvalía del conjunto social¹⁵. Algo similar ocurre con la idea de la distribución desigual del capital agrario que permite la existencia de la renta diferencial de tipo II. Entre la década de 1950 y los 70’s se produjo en Argentina una importante difusión de tecnología y técnicas de producción en el mundo agrario. Esta particularidad permitió que la

¹⁵ Según el contexto en que se realiza el análisis, esta afirmación puede implicar que la renta provenga de los distintos sectores de la economía nacional o, en los casos de fuerte inserción en el mercado global, de la plusvalía producida en otros países o regiones del mundo. Esta última es la perspectiva de Ernesto Laclau en su análisis de la Argentina del siglo XIX y parte del XX. El autor afirma que la renta diferencial apropiada por los terratenientes nacionales “-surgida de menores costos, que benefician a su poseedor con elevadísimas ganancias- es plusvalía producida por el trabajador extranjero e introducida en el país en virtud de la amplitud de la demanda de materias primas proveniente del mercado mundial” (Laclau, 1975: 37).

gran mayoría de los productores capitalizados o en proceso de capitalización utilizaran exitosamente los avances científicos hechos y difundidos por organismos públicos tales como las universidades y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Además, el economista argentino observa que la distribución desigual del capital es más bien una generalidad del capitalismo monopolista que una particularidad de la agricultura y que rige con mayor fuerza en las ramas más avanzadas de la economía. Quizá este punto deba ser retomado posteriormente en tanto que en la actualidad el sector agroexportador es uno de los más avanzados tecnológicamente de la economía, por lo que sería interesante vislumbrar cómo se reconfigura la competencia de capitales y la disponibilidad de los mismos.

Para terminar con este desarrollo conceptual, creo fundamental dejar sentada una definición de renta que permita incluir las distintas dinámicas que afectan al problema de la tierra y la distribución de su producto. En este sentido creo acertado optar por la propuesta de Flichman, la cual es producto de la consideración de varios puntos problemáticos. Según el autor, la renta del suelo

es una parte de la plusvalía social, de la que se apropian los terratenientes por la existencia de la propiedad privada de la tierra [...] Esto sucede, principalmente por estar simultáneamente en producción tierras de diferentes aptitudes productivas, de tal modo que al obtener los capitales invertidos en las de peor calidad, al menos la tasa media (o alternativa) de ganancia, aquellos que se vuelcan sobre las mejores generan ganancias extraordinarias, apropiables por lo dueños de la tierra, sean o no ellos mismos los capitalistas. Además de esta renta diferencial, la propiedad privada del suelo provoca que los precios agrícolas suban, al no permitir el libre acceso al capital ni siquiera a las peores tierras, a un nivel superior al del precio de producción en las peores tierras. De esta manera se genera la renta absoluta. Este tipo de renta tiene

necesariamente un nivel muy pequeño, ya que está regulada por la productividad de las inversiones adicionales del capital sobre la tierra (Flichman, 1977: 61) ¹⁶.

Tener presente esta especificidad del mundo agrario insertado en el modo de producción capitalista es central tanto para nuestro país como para muchas regiones del mundo signadas por la producción y exportación primaria. Desde la llegada de los españoles a América, las economías agroexportadoras se basan en la explotación de los recursos naturales, lo cual ubica a la renta y su distribución en un lugar central para entender la configuración de los sectores económicos primordiales. Los ingresos percibidos por estos grupos dependían fundamentalmente, y en muchos casos aun dependen, del control efectivo ejercido sobre las mejores tierras y los recursos minerales. Las “ventajas comparativas” en los países primario-exportadores se sustentan en mejores condiciones de fertilidad relativa de la tierra, y en la disponibilidad de productos mineros y/o petroleros. Como se resaltó en el desarrollo teórico, estas condiciones permiten una reducción de los costos de producción unitarios y generan grandes rentas. Aun en los contextos donde existía sobreexplotación de la mano de obra (por ejemplo la minería de socavón) el ingreso del sector también se incrementó producto de ciertas condiciones naturales prolíferas.

Como puede entreverse, Argentina se encuentra dentro del grupo de países donde la producción primaria adquiere un papel central, es por ello que existen numerosos trabajos que destacan el rol de las rentas como ordenador de la economía nacional a lo largo de toda su

¹⁶ Es importante aclarar que más allá de la centralidad analítica del terrateniente, Flichman coincide con Marx en que la existencia de la renta diferencial en el capitalismo es independiente a su apropiación por parte de los dueños de la tierra en cuanto responde a “*las diferencias internacionales de costos*, originadas en la calidad de nuestros suelos y clima” (Flichman, 1977: 77; énfasis original). Esto significa que la renta puede reorientarse hacia otros sectores de la sociedad a través de diversos mecanismos sin que ello implique la desaparición de la misma.

historia. Para algunos autores la magnitud de esta variable fue tan importante durante el primer siglo de independencia argentina que consolidó “una estructura de ingresos determinada en buena medida por el nivel de las exportaciones agropecuarias [donde] la renta era muy superior al beneficio agrario, como fuente de riqueza” (Laclau, 1975: 36). Con el control de unas tierras más fértiles que las europeas, los terratenientes argentinos pudieron apropiarse de una importante renta diferencial a escala global¹⁷. Esta situación, en lugar de sedimentar las estructuras coloniales, permitió desplegar y consolidar un sistema capitalista fuertemente dependiente de la economía mundial que, gracias a la intensa expansión de la renta y su efecto “derrame”, mantuvo períodos de pleno empleo de los recursos laborales relativamente duraderos. En un análisis del período comprendido entre finales del siglo XIX y principios del XX, Enrique Arceo discute ciertas condiciones que complejizan el problema de la renta en Argentina al contrastar el concepto de renta diferencial con el de *renta internacional*. Esta última es definida como el “tributo que impone, merced al control exclusivo que ejerce sobre su territorio, el capital que opera en el país nuevo al conjunto del capital del centro” (Arceo, 2003: 93). El autor incorpora este concepto en tanto considera que en el contexto histórico estudiado se

¹⁷ Aquí resulta interesante recuperar el planteo del historiador Roy Hora quien resalta la importante diversidad de los propietarios durante el siglo XIX: “Si bien los grandes hacendados ocupaban el estrato superior de la sociedad rural [...] coexistían con una gran variedad de propietarios menores, cuya existencia se remontaba a los tiempos coloniales, cuando la campaña rioplatense era, fundamentalmente, una sociedad poblada por familias campesinas” (Hora, 2002: 22). Incluso entre los grandes propietarios ausentistas “la inversión rural era una más entre varias opciones, y de hecho [entre 1820 y 1850] apenas alcanzaba el 42 por ciento de sus activos. Estos se componían también por inversiones en propiedad urbana por un 30,3 por ciento del patrimonio, dinero en efectivo por un 10 por ciento, créditos activos por un 5 por ciento, y chacras y quintas por un 3,5 por ciento” (Hora, 2002: 32). Esta situación fue cambiando hacia finales del siglo XIX cuando los sectores dominantes adquieren un fuerte perfil terrateniente a raíz de su consolidación económica y social.

genera una tasa de ganancia y salario medio distinto entre el centro y la periferia, lo cual impide pensar en un mercado internacional unificado. Según su argumento, mientras el precio de los alimentos es regulado por los peores suelos europeos puede generarse una diferencia entre el precio individual de producción y el precio de producción de la tierra marginal en el centro, el cual se convierte en una especie de tributo impuesto al capital del centro en virtud de su exclusión de la explotación de las tierras en los países nuevos a causa de las trabas que existen a la movilidad internacional del capital. Para el período comprendido entre 1920 y 1924, Arceo afirma que en la región pampeana la renta internacional asciende al 14,34% del PBI y la renta del suelo alcanza el 10,74%, mientras que la ponderación de ambas rentas representa el 20,06%¹⁸. Esta última representa “más del 40% del valor de las exportaciones; el 36% del PBI del sector agropecuario y la mitad, aproximadamente, del monto total de la inversión anual, hecho que la transforma en una categoría central para la comprensión de la economía argentina durante el período” (Arceo, 2003: 284).

En lo que respecta a los años posteriores, existen trabajos de Miguel Teubal (1975 y 1980) acerca del “excedente financiero” que se focalizan sobre la economía argentina de mitad de siglo XX. Si bien los estudios no se circunscriben al cálculo de la renta agropecuaria, la noción de excedente permite observar cuál es el monto y el origen de aquella parte de la producción que se encuentra por encima de lo necesario para reproducir la fuerza de trabajo y la capacidad productiva. Para el período 1950-1967, se demuestra que el excedente financiero del sector agropecuario siempre fue positivo con un promedio del 3,11% del Producto Bruto Interno del país y valores que oscilan entre el 6,61%

¹⁸ Este valor lo he obtenido a partir de los datos del cuadro 35 (Arceo, 2003: 282), sumando el porcentaje del PBI de la renta internacional (14,34%) con la renta del suelo apropiada por los terratenientes (10,74%) menos el porcentaje de esta última proveniente de la producción exportada (5,02%). Con este último paso se evita considerar dos veces el peso de los bienes exportados.

y el 0,47%¹⁹. Estos porcentajes confirman la hipótesis de que una parte sustancial de dicho valor es generada por el sector primario, principalmente vinculado a la ganadería extensiva de exportación. Este excedente adquiere el sentido “financiero” en tanto “refleja la disponibilidad de fondos excedentes o “plusvalía” en manos de los miembros del sector agropecuario (generalmente propietarios) que pueden ser transferidos a otros sectores de la economía o al exterior” (Teubal, 1975: 679). La mencionada distribución puede adoptar fines productivos, impositivos, suntuarios y/o financieros.

En el trabajo mencionado anteriormente, Guillermo Flichman (1977) caracteriza los años transcurridos entre 1937-1974 como un período de estancamiento de la producción agrícola cuya tasa de crecimiento apenas alcanza el 0,57% anual. Sin embargo, este hecho no significó la desaparición de la renta diferencial a escala internacional sino su reorientación hacia otros sectores de la economía. Según el autor, los ingresos provenientes de la alta fertilidad de la región pampeana se convirtieron en la fuente de la política redistributiva de los gobiernos peronistas (principalmente de los que se extienden entre el año 1946 y 1955) gracias a su apropiación vía control de precios internos, control estatal del comercio internacional y control de cambios. En lo que respecta a la estructura agraria, estas medidas afectaron fuertemente a los terratenientes ausentistas por el congelamiento de los cánones de arrendamientos en un contexto de fuerte inflación, pero permitió la capitalización (a través de la compra de tierras) de muchos arrendatarios, principalmente aquellos que se dedicaban a la actividad ganadera. Los cambios macroeconómicos incrementaron la fusión entre la ganancia capitalista y la renta, en tanto

¹⁹ Los años que registran las disminuciones más marcadas coinciden generalmente con momentos de aumento de la inversión en el sector, a raíz de la fuerte tecnificación que tuvo lugar a mediados del siglo XX. Este proceso acompañó la difusión de la “revolución verde” en nuestro país.

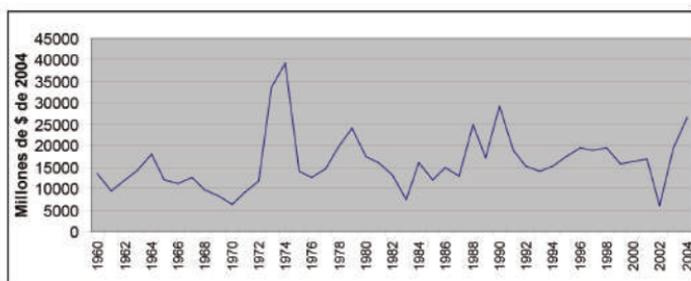
la figura del terrateniente seguía siendo importante pero paulatinamente perdía centralidad. Para fundamentar esta afirmación, Flichman propone retomar un enunciado de Marx según el cual el precio de la tierra es la renta capitalizada: “La propiedad de la tierra capacita al propietario para apoderarse de la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así embolsada, que se renueva anualmente, puede capitalizarse y aparece entonces como precio de la propia fuerza natural” (2006: 832). Si se abona a este supuesto y se considera que entre 1930 y 1960 el precio de la tierra asciende un 60% y para llevar adelante una explotación ganadera típica la inversión en tierra representa entre el 60 y 70% del desembolso total, es plausible aseverar que la importancia de la renta en el período fue enorme.

Para cuantificar el monto de la renta agraria en los años posteriores, el trabajo de Juan Iñigo Carrera (2007) propone una serie de algoritmos que muestran su distribución entre los distintos actores económicos, como así también su relación con “la plusvalía total neta de gastos de circulación apropiada en el proceso argentino de acumulación de capital” (Iñigo Carrera, 2007: 44). El gráfico 1 permite observar las importantes variaciones en la magnitud de la renta agraria a través del tiempo, las cuales tienen picos que van desde los 39220 millones de pesos en 1974 a los 6110 millones en 2002²⁰. Es importante aclarar que la totalidad de estos montos no son absorbidos por los terratenientes sino que a

²⁰ Al igual que en el gráfico 1, los valores están expresado en pesos de 2004.

lo largo de los años se han activado diversos mecanismos²¹ que permiten a distintos sujetos sociales apropiarse de una parte de este monto.

Gráfico 1: Renta total de la tierra agraria apropiada en la economía argentina entre 1960 y 2004



Fuente: Iñigo Carrera, 2007.

Quizá a los efectos del presente desarrollo teórico interese un poco más el cruce del monto de la renta con la plusvalía total neta de la economía argentina. Esta operación también muestra numerosas oscilaciones pero en términos generales los datos de Iñigo Carrera refuerzan la idea acerca de la centralidad que tiene la renta agraria en la plusvalía total del país. Tal es así que

²¹ Iñigo Carrera (2007) sugiere al menos cinco mecanismos: impuestos sobre las exportaciones; sobrevaluación de la moneda nacional para las exportaciones del agro; abaratamiento de las mercancías agrarias en el consumo interno individual por efecto de los impuestos a la exportación y la sobrevaluación de la moneda; regulación directa de los precios internos por el estado nacional; y circulación interna de los medios de producción no agrarios utilizados por el capital agrario por encima de la expresión nacional simple de su precio de producción.

[...] si bien ha perdido el peso dominante que tenía hasta la crisis de 1930, y el que alcanzó durante la década posterior a 1945, que haya continuado aportando un promedio del 9% de dicha plusvalía durante la década de 1995-2004, constituye un rasgo que distingue al proceso argentino de acumulación de capital (Iñigo Carrera, 2007: 45).

Para los últimos años (1991-2004), también existe un trabajo de Ingaramo (2004)²² que intenta calcular la magnitud de la renta agrícola en la región pampeana. Según el autor, los números obtenidos marcan tres períodos claros; aquel que se extiende entre 1991/92 y 1997/98 muestra una renta promedio por hectárea de U\$S 78,7. Luego, entre las campañas 1998/99 y 2000/01 hay una fuerte depresión de dicho valor (2,7 U\$S/ha), e incluso en 1998/99 la renta es negativa (-18 U\$S/ha). Finalmente, a partir de la campaña 2001/02 hasta 2003/04 asciende a los 125,4 U\$S/ha producto de la modificación del contexto nacional e internacional. A partir de estos mismos datos, Javier Rodríguez y Nicolás Arceo (2006) se proponen determinar los cambios en la apropiación de la renta por parte de los productores agropecuarios a partir de la modificación abrupta del tipo de cambio que se dio hacia el año 2002. Los autores aclaran en una nota al pie que frente a la limitación de los datos su análisis omitirá diferenciar al propietario de la tierra del productor agropecuario. Como se señaló anteriormente, esto supone un importante problema teórico ya que si bien la renta del sector puede entenderse “*fundamentalmente por las diferencias internacionales de costos, originadas en la calidad de nuestros suelos y clima*” (Flichman, 1977: 77;

²² Debe destacarse que este trabajo tiene algunos supuestos que funcionan como pilares de la estructura explicativa cuya justificación no es del todo sólida. Uno de ellos es el concepto de “renta natural” ubicado en torno al 2% anual. También se fija, sin mayores explicaciones, una tasa de “retorno normal” (¿tasa de ganancia?) del 4%. Además, a pesar de citar a Ricardo, termina definiendo la existencia de renta a partir de la tecnología empleada en la producción y el costo de oportunidad del capital y no de la fertilidad diferencial de la tierra.

énfasis original), fusionar ambas figuras analíticas diluye uno de los principios fundantes de la teoría de la renta: la propiedad privada de la tierra.

Si bien en nuestro país existe una alta proporción de EAP donde coinciden el propietario y el productor²³, este peso se atenúa si se consideran las provincias de la región pampeana donde, según el CNA 2002, el 26,35% de la tierra es puesta a producir bajo arrendamiento, aparcería o contratos accidentales y el 66,3% se trabaja en tierras propias²⁴. Más aun, para la segunda mitad de la década del 2000, varios analistas acuerdan que la brecha entre explotaciones arrendadas y en propiedad se ha acortado, e incluso fuentes periodísticas del sector afirman que para 2008 más del 60% de la tierra destinada a la producción de granos es arrendada (La Nación, 2008; Bertello, 2009a). Hecha esta aclaración se pueden considerar los valores propuestos por Rodríguez y Arceo como el total de renta generada por la agricultura pampeana, la cual durante la convertibilidad promedió los 7721 millones de pesos anuales, mientras que entre el 2001 y el 2004 la media aritmética anual ascendió a 9022 millones de pesos. Asimismo, los autores afirman que en los 90's las explotaciones del sector

sólo percibieron 12.879 millones de pesos de una masa total estimada en 77.209 millones de pesos. Por lo tanto, como consecuencia de la sobrevaluación cambiaria [...] los productores agropecuarios transfirieron la suma de 64.330 millones de pesos del año 2004 (Rodríguez y Arceo, 2006: 89).

Para concluir con este apartado, es necesario reconocer que muchos de los autores discuten y critican mutuamente las propuestas y herramientas metodológicas desarrolladas.

²³ De hecho según el CNA 2002 el 73,3% de la superficie ocupada por las explotaciones (EAP) con límites definidos tiene a la propiedad como forma de tenencia.

²⁴ El 7,35% restante se divide entre la sucesión indivisa, la ocupación (con permiso y de hecho) y las categorías residuales (Otros y Sin discriminar).

Sin embargo, no he recuperado dichos debates en tanto mi objetivo parcial es resaltar la importancia de la renta y su análisis en la evolución económica del país a pesar de que su rol muchas veces es solapado en los análisis coyunturales. Más allá de las distancias, la gran mayoría de los aportes analizados sostienen la centralidad de la renta agraria, y en muchos casos la vinculan con la posibilidad o el poder político coyuntural de los terratenientes para apropiarla, pues su reproducción como clase no requiere que acaparen el monto total de la misma. En este sentido, la cuestión de la renta es importante tanto para señalar la especificidad del sector agropecuario como para vincularla con la forma institucional *competencia* propuesta desde la Teoría de la Regulación. A la vez se hace necesario destacar el papel central del *Estado* para reorientar la renta hacia distintos sectores de la economía a través de múltiples mecanismos. Estas dos variables se convierten en los vectores centrales del análisis por lo que será necesario realizar en este apartado algunas especificaciones que anclen los sentidos a conceptos tan amplios como competencia y Estado.

La forma institucional “competencia” en el agro: la disputa por la tierra y el capital

Como se afirmó anteriormente, incorporar el factor tierra al análisis despliega en el sector agropecuario una doble dinámica que vincula la competencia por los capitales y por ese recurso limitado, monopolizado y monopolizable que es la tierra, tanto en la forma de propiedad como en lo que respecta a su control productivo. Básicamente, la introducción del factor “tierra” en el esquema analítico de la regulación obliga a considerar un doble espacio de competencia en el sector agrario: la competencia por los suelos y por la producción. Con ello se da una complejización de las dimensiones de esta forma institucional que obliga

a prestar atención a la cantidad de intervinientes del lado de la oferta y la demanda; las relaciones de competencia y cooperación entre las empresas; el objeto de la competencia; su dimensión geográfica (Hollard, 1996). Se despliegan múltiples interrogantes vinculados con

el tamaño de las unidades de producción, el tamaño de las empresas, las relaciones entre empresas situadas en diferentes estadios de un eslabonamiento productivo, el papel del mercado y de la organización en los procedimientos de coordinación, las relaciones entre vendedores y compradores en los mercados y, especialmente, la parte relativa a los bienes materiales y servicios (Hollard, 1996: 155).

Esta diversidad de preguntas podría sintetizarse en un interrogante crucial acerca del ordenamiento de la producción y la tierra en el sector agropecuario teniendo en cuenta las tendencias hacia la concentración y/o centralización de ambos factores. La distinción reconstruida por Michel Aglietta implica considerar la forma y el contenido de determinada configuración de la producción. Si se ratificara la existencia de una cantidad menor de EAP y/o propietarios, y ello responde a un desarrollo desigual de los capitales que buscan concentrar medios para la valorización como forma de incrementar la productividad del trabajo, se estará frente a un proceso de concentración. Sin embargo, cuando se despliegan procesos de centralización se produce “una modificación cualitativa que *remodela la autonomía de los capitales y crea nuevas relaciones de competencia* [...] que se produce simultáneamente en el conjunto de la economía, y cuyos efectos son irreversibles” (Aglietta, 1988: 195; énfasis original). Esta dinámica, entendida como una forma violenta de la competencia, es intermitente a lo largo del desarrollo del capitalismo y genera la desaparición de innumerables capitales individuales por absorción y el agrupamiento de otros por fusión o consolidación.

En este sentido se destaca la aparición de nuevas estructuras empresariales que han ganado protagonismo, principalmente por la extensión de cultivo que manejan y el volumen de sus operaciones. Si bien en Argentina siempre existieron grandes empresas y propietarios que controlaban importantes superficies, el avance de estos nuevos actores (fondos de inversión, pooles de siembras²⁵ y grandes empresas agropecuarias) parece afectar principalmente a los pequeños y medianos productores. Frente a esta competencia, existen múltiples derroteros que van desde el desplazamiento de la producción y el arrendamiento de las tierras (en el caso que el productor sea propietario y haya sobrevivido a los procesos de endeudamiento de las décadas pasadas) hasta la ampliación de la escala para poder competir²⁶; desde el abandono completo de la actividad agropecuaria a la incorporación subalterna de los productores al modelo convertidos en prestadores de servicios y contratistas. Esto último se sustenta en la estrategia de estas grandes empresas que optan por mantener una dotación de capital fijo bastante reducida mediante la utilización de contratistas, el

25 Según el INTA, la forma más frecuente de *pool* de siembra incluye “la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación”. Según esta misma institución, el esquema tiene una serie de características definitorias:

El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores; La tierra en la que se siembra es de terceros y la contratación es por arrendamiento o aparcería; Las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores; El fondo tiene una calificación de riesgo, la cuál es exigida por la Comisión Nacional de Valores. Para ampliar a esta definición se puede recurrir a: <https://bit.ly/2IYqldi>

26 Es importante tener en cuenta que para que la producción de soja sea rentable se requiere una importante extensión de tierras. Tal es así que todas las estimaciones de costos estructurales realizadas por el Ministerio de Agricultura tienen como base una explotación de entre 500 y 600 hectáreas lo cual contrasta con el hecho de que para 2002 el 75% de las EAP bonaerenses tenían menos de 500 hectáreas.

alquiler de campos, la compra a granel de insumos y semillas, etcétera. Con ello buscan la desconcentración de las tareas y evitan la inmovilización de capital en maquinarias e incluso tierras. Así los contratistas menores quedan atrapados en un mercado oligopsónico donde los grandes productores tienen el poder de fijar el precio de las tareas culturales (siembra, fumigación, cosecha, etc.) generando niveles mayores de explotación y autoexplotación hacia debajo de la pirámide. De esta manera se produce una reducción de sus costos por una combinación de *economías de escala*, por el volumen de producción que manejan, y *economías de flexibilidad*, por la amplitud y el grado de flexibilidad de las instalaciones y servicios, (du Tertre, 1997b: 137).

Estas dinámicas tienen lugar en un escenario con múltiples influencias entre las que se destacan el rol del Estado y las políticas públicas. Por lo tanto se hace necesario delimitar estas nociones y registrar su influencia tanto en el ámbito productivo como impositivo.

La forma institucional “Estado” en el agro: acerca de la redistribución de la renta

Como se mencionó páginas atrás, la Teoría de la Regulación propone una escala de abstracción que tiene al modo de regulación como su escalón más bajo. El contenido coyuntural de este concepto está dado por la articulación de algunas variables macroeconómicas estrechamente vinculada a las formas institucionales, entre las que se incluye al Estado.

Por ello, esta perspectiva se mantiene atenta a una serie de factores que ponen en evidencia el rol y la influencia del Estado en la configuración de un determinado ordenamiento económico, resaltando la ilusión analítica de separar la esfera de la producción con la política. Uno de los primeros puntos a tener en cuenta es el régimen monetario controlado a partir de la función del Banco Central, el cual

mantiene una cierta autonomía con respecto a la lógica de la ganancia. Así sostiene la viabilidad, siempre coyuntural y por momentos frágil, del sistema de pagos y fija un tipo de cambios que afecta sobre la relación entre los productores internos y el mercado internacional. También, existen ciertas políticas públicas orientadas a gestionar las formas de competencia, colaborando o impidiendo la concentración del capital y la formación de mercados oligopólicos o monopolísticos. A ellas se suman las decisiones sobre las reglas generales que ordenan las relaciones salariales y la cobertura de la asistencia social a diversos sectores de la sociedad. Finalmente, hay que incluir la “economía fiscal financiera de recaudación” es decir, la estructura presupuestaria que vincula los ingresos y egresos del Estado con sus efectos en la economía privada a través del tipo de impuesto; la forma de recaudación; el carácter regresivo o progresivo de las erogaciones; etcétera. (Boyer, 2007; Boyer y Saillard, 1996).

A este abanico, incompleto por cierto, de potestades del Estado deben sumarse una serie de factores que generan decisiones diversas e incluso opuestas de las agencias públicas. La presión de los grupos de interés locales e internacionales; la influencia de ciertas corrientes o paradigmas administrativos; las protestas de movimientos sociales y actores de la sociedad civil permean e influyen de múltiples maneras en las esferas del Estado nacional, provincial o municipal. De ello resultan dos consecuencias: por un lado, es imposible encontrar una coherencia total en las acciones estatales; por el otro, las esferas estatales se inscriben en un inestable equilibrio entre la autonomía y la subordinación a ciertas dinámicas de los grandes actores económicos, cuya configuración dependerá de ciertas prácticas políticas al interior del Estado y entre sus agencias y distintos grupos de interés.

Frente a esta multiplicidad, será útil demarcar los límites analíticos del Estado circunscribiéndolo al conjunto de instituciones nacionales o locales en donde: se elaboran el

derecho y su contralor; se configuran instituciones que llevan adelante estas reglas; se ordena el funcionamiento de los poderes del Estado, su centralización, administración y circunscripción territorial; se fijan las reglas impositivas y de financiamiento; y las relaciones con otros estados (Delorme, 1996). Más allá de las prerrogativas de ordenamiento, en el Estado pueden encontrarse al menos dos de los cuatro elementos que conforman el *régimen de política económica*. El primero de ellos está constituido por las *formas de intervención*, entendiéndose como tales a los instrumentos macroeconómicos típicos del Estado: presupuesto, dinero, tasa de cambio, política ingresos, etc. El segundo, un poco más complejo, refiere al *marco institucional de intervención* donde se despliegan diversos organismos y agencias encargadas de la concepción y/o de llevar adelante la política económica. Aquí se imbrican distintos niveles espaciales (local; nacional; internacional; supranacional) y los aparatos del Estado comparten en mayor o menor medida su influencia con organismos extragubernamentales (Lordon, 1996)²⁷. En este marco, me interesa ver la influencia sobre el sector agropecuario de la política fiscal (presupuestaria y monetaria, principalmente) y las transformaciones que sufrieron algunos de los organismos estatales de intervención y regulación en los últimos años.

Pero para que el análisis “histórico” y la delimitación de las áreas temáticas de interés (fiscal y regulatorias de la actividad agropecuaria) sean posibles es necesario optar por una definición de *políticas públicas* que permita reconstruir el rol de la forma institucional “Estado” en el agro

²⁷ Los otros dos elementos del régimen de política económica descriptos por Lordon (1996) son las *condiciones de validación* y la *interfase con el modo de regulación*. El primero más vinculado a los agentes privados, su capacidad de influencia sobre las decisiones macroeconómicas y la posibilidad de veto a una política económica que contradiga demasiado su “visión del mundo”. La *interfase* tiene una referencia más estructural pues explica la forma de articulación del régimen de política económica con las cinco formas institucionales del modo de regulación mencionadas anteriormente.

nacional y regional. Tal y como afirmé anteriormente, el Estado no puede considerarse una institución homogénea sino más bien una arena de conflicto donde tienen lugar interacciones que pueden derivar en una determinada toma de posición del Estado, que a pesar de cierta estabilidad nunca es definitiva. Este proceso puede asumir un carácter negociado o abiertamente conflictivo, producto del enfrentamiento entre algunas de las unidades dentro del aparato estatal que tiene variables grados de autonomía. Este marco se acerca notablemente a la noción propuesta por Oszlak y O'Donnell para quienes las *políticas públicas* son “un conjunto de acciones y omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del Estado en relación con una cuestión que concita la atención, interés o movilización de otros actores en la sociedad civil.” (Oszlak y O'Donnell, 1982:112).

Esta definición implica considerar al menos dos cuestiones. Por un lado, el reconocimiento de ciertas cuestiones que son socialmente interesantes e involucran a diversos actores no estatales con las unidades de deliberación y ejecución del Estado. En este sentido, las políticas públicas se desarrollan en contextos sociales complejos donde “el proceso social tejido alrededor del surgimiento, tratamiento y eventual resolución de la cuestión” (Oszlak y O'Donnell, 1982: 125) es de vital importancia. Por el otro lado, la reconstrucción de un complejo proceso que dé sentido a diferentes tomas de posición con sus consecuentes acciones y/o omisiones frente a estas problematizaciones de la sociedad civil. En definitiva se trata de hallar algún sentido ordenador que dé unidad en la dispersión de los cursos de acción de las unidades del aparato estatal.

La puesta en práctica de esta definición pondrá en evidencia la historicidad de aquellos temas que son considerados como problemáticos por algunos sectores de la sociedad civil. En el caso del presente trabajo, se verá cómo cambian o se mantienen ciertas tomas de posición, considerando también los temas problematizados por distintos

actores agrarios. Por ello, reconstruir las dinámicas que se desarrollan entre los actores públicos y privados y los efectos de las políticas estatales sobre un sector, en este caso el agropecuario, muestra las limitaciones de los argumentos que sustentan las nociones del Estado mínimo. Como ya lo había expresado Polanyi (1957) a mediados del siglo XX o como lo enuncia Evans (1996) hacia finales de dicho período, para que el mercado pueda sostener su funcionamiento y expandir su lógica, el Estado debe poner su estructura al servicio de ese proyecto y permitir mediante ciertas políticas la difusión de la lógica del beneficio. Lo que se minimiza del Estado son aquellas instituciones de bienestar cuyo objeto es atenuar las consecuencias negativas de la expansión mercantil (bienestar y seguridad laboral; salud y educación universal y gratuita; políticas proteccionistas para la producción local; etc.), las cuales en la mayoría de los casos fueron resultado del triunfo de luchas sociales.

A modo de recapitulación

En este apartado teórico se ha intentado recuperar ciertas particularidades tanto del agro como del desarrollo económico de Argentina. El cruce entre el análisis de la renta enmarcado en la teoría económica crítica con algunas herramientas aportadas por la Teoría de la Regulación permite vincular esta particularidad de la producción agropecuaria con otra serie de variables (formas institucionales) que dan una idea más amplia de la organización sectorial. En este sentido *competencia* y *Estado* se presentan como las más pertinentes para poder “medir” cuan inclusivos y beneficiosos son los cambios en la producción tanto para el sector agrícola bonaerense como para el conjunto de la economía nacional.

En definitiva, los aportes regulacionistas plantean una determinada manera de ordenar el enorme aluvión de datos que suelen encontrarse acerca del sector en un *corpus* más o menos estructurado en diversos niveles de análisis. Con esta propuesta queda en evidencia la influencia e imbricación de distintas variables (competencia intracapitalista; contexto internacional; influencia del Estado a través de políticas macroeconómicas y monetarias; mercados de trabajo; etc.) en la generación de un escenario económico relativamente estable. A la vez los actores de dicho contexto se mantienen visibles sin que ello signifique olvidar los “grandes números” pues todo encadenamiento coyuntural implica el entretener de ciertas variables macroeconómicas y las percepciones de los agentes económicos. En este sentido, considero que pensar al modelo de desarrollo agropecuario como un modo de regulación del sector agrario en la Argentina de los últimos tiempos permite introducir varias fuentes explicativas que combinadas pueden mostrar el por qué y el cómo de muchos procesos contemporáneos. Es verdad y muy importante señalar que este modo de regulación no es total ni unívoco y aun existen resistencias que sostienen la lucha a favor de la soberanía alimentaria y del control territorial por parte de comunidades originarias y campesinas. Sin embargo, también es justo afirmar que el avance del modelo ha sido notable en los últimos años y junto con el corrimiento de la frontera agropecuaria ha llevado consigo una nueva forma de producción y la influencia de actores hasta el momento ausentes. Por ello resulta interesante analizar que ocurre al interior de la región pampeana donde, al contrario de lo que suele pensarse y decirse, la realidad productiva y social está lejos de ser homogénea. La misma provincia de Buenos Aires se ve inmersa en un escenario diverso pero cada vez más presionado por la agriculturización que desplaza a otras producciones tradicionales.

Cambios estructurales en el agro argentino: el ascenso del agronegocio

Nada caracteriza mejor la agricultura moderna que esta contabilidad fundada en principios tanto científicos como comerciales (Kautsky, 2002: 63).

En este capítulo reconstruiré los principales cambios productivos que han sufrido el agro argentino y bonaerense en los últimos años. Para ello pondré en consideración tanto las transformaciones productivas como aquellas *formas institucionales* (Boyer y Saillard, 1996) que son accesorias al planteo propuesto, a saber, la relación salarial y el régimen internacional caracterizado por los vínculos entre el Estado-Nación y el espacio internacional. A su vez tendré presente un registro múltiple que amalgame los niveles global, nacional y regional.

Cuando se piensa en los cambios productivos más importantes de los últimos años, uno de los primeros hechos que surge es la enorme expansión del cultivo de soja. Esto estuvo y está acompañado por un aumento de la influencia de grandes empresas transnacionales, o transnacionalizadas en casi todos los sectores del complejo agroexportador y agroalimentario: la provisión de semillas e insumos, la compra de tierras, el control de la industria alimenticia y agroindustrial, la comercialización interna y externo de cereales oleaginosas y derivados, etc. (Teubal, Domínguez, Sabatino, 2005, Teubal, 2008, Giarracca y Teubal, 2008). Este modelo de los *agronegocios*, se asienta en la producción de *commodities* de exportación, a partir del

uso “tecnología de punta” y en grandes unidades productivas. En el caso de la soja, para la campaña 2009/10 el 99,12% de la semilla utilizada era transgénica¹, lo cual permite completar un paquete tecnológico que también incluye la “siembra directa” y grandes cantidades de agrotóxicos (principalmente glifosato) para matar la maleza que queda en el campo tras la incorporación de la semilla sin el tradicional laboreo. El cambio en las prácticas culturales también involucró la utilización de moderna maquinaria no siempre accesible a medianos y pequeños productores. Si bien el cambio en la forma de producir y los actores envueltos en la misma ha trastocado a muchos sectores de la producción agropecuaria (Giarracca y Teubal, 2008), la soja tiende a presentarse como el ejemplo paradigmático. Los “números” de esta oleaginosa pueden presentarse como principal prueba de su importancia.

Como puede observarse en el gráfico 2, hay un aumento impresionante 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 1990/91 potenciado en la campaña 1996/97 cuando se libera, en un contexto de precios favorables, la semilla transgénica en el mercado nacional². Entre la campaña 1990/91 y 1995/

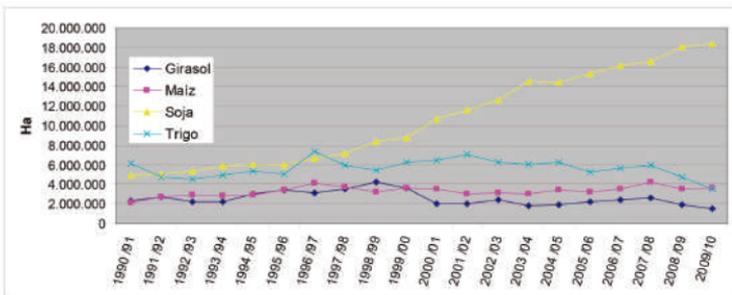
1 Según el cruce de los datos del Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología (2010) y el Ministerio de Agricultura, para la campaña 2009/10 el 72,4% del maíz correspondió a alguna variedad transgénica, tanto en su versión resistente al glifosato (RR), a los lepidópteros (BT) o la combinación de ambas. Mientras que en el caso del algodón el porcentaje ascendió al 93,2%. Esto implica que los cultivos transgénicos ocupaban en Argentina 21,3 millones de hectáreas.

2 El rendimiento de soja (Kg/ha.) presenta un aumento sustancial tras la campaña 97/98 pero ello no se vincula directamente con una mayor productividad de la semilla transgénica, sino con otros factores. Por un lado pueden mencionarse los cambios tecnológicos vinculados al paquete siembra directa-glifosato-semilla transgénica. Por el otro, la implantación de soja en tierras de mejor calidad a raíz del aumento de la rentabilidad comparada con los cultivos competidores (principalmente maíz y girasol). Esto permitió un rendimiento mayor por hectárea a raíz de las mejores condiciones del suelo.

96 la superficie sembrada con soja creció 1.000.000 ha., en el siguiente periodo (1995/96 y 2000/01) 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 5 campañas entre 2005/06 y 2009/10 la expansión llegó casi a los 3 millones de ha. Gracias a estos incrementos en 2009/10 la superficie sembrada con soja alcanzó las 18.343.272 ha., lo cual significa que el 58,86% del territorio destinado a los granos está ocupado con esta oleaginosa.

Desde inicios de la década de 1990 la superficie destinada al maíz y el girasol (los principales competidores naturales de la soja) no varió en demasía. No obstante, entre ambos cultivos, el más afectado ha sido el girasol que entre las campañas 1998/99 y 2000/01 redujo su superficie en más de 2.000.000 ha y en los dos últimos períodos mostró una caída de más de un millón de hectáreas para ubicarse en 1.542.945 ha. cultivadas. Esto lleva a pensar que la soja avanzó principalmente sobre campos destinados a otros usos pues el crecimiento a nivel nacional que ha tenido entre 1990/1991 y 2009/2010 es de más de 13 millones de ha.

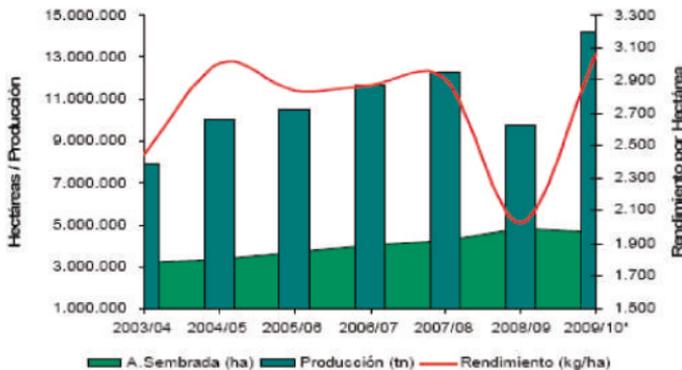
Gráfico 2: Superficie implantada por cultivo a nivel nacional



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

En el caso de las regiones extra-pampeanas se registró un desplazamiento de los cultivos industriales y la puesta en producción agrícola de yungas, monte nativo y territorios de comunidades campesinas e indígenas ubicados, principalmente en la zona norte del país (Barbetta, 2009; Grupo de Estudios Rurales, 2004). En la región pampeana, y particularmente en la provincia de Buenos Aires, la cría e invernada de ganado y la actividad tambera fueron las más afectadas. Según el CNA, para el 2002 la superficie bonaerense cultivada con soja se ubicaba en torno a los 2,5 millones de ha. (23% del total implantado) y, como puede observarse en el gráfico 3, para la campaña 2009/2010 ese valor había superado los 4 millones de hectáreas.

Gráfico 3: Área sembrada, producción y rendimiento de la soja en la provincia de Buenos Aires



Fuente: Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires, 2010.

La mayoría de este crecimiento se ha dado sobre campos ganaderos que años atrás no eran tenidos en cuenta para el cultivo. Tanto la región sudoeste de la provincia, ligada a la invernada de hacienda, el sudeste bonaerense de

heterogéneas cualidades productivas y la Cuenca del Río Salado utilizada para la cría de terneros fueron las zonas más afectadas³. Como puede verse en el cuadro 2, entre inicios de los 90's y fines de los 2000's en la Zona Deprimida del Río Salado el área cultivada con soja creció más de un 1.110%. Estos valores muestran que la zona acompañó el proceso de agriculturización/sojización de la provincia. Este crecimiento ha implicado pasar de un 5,27% del área ocupada por girasol, maíz y soja en la campaña 91/92 a un 13,44% entre 2009/2010. La gran mayoría de esta extensión no era destinada anteriormente a la agricultura pues la superficie cultivada con maíz se encuentra en valores similares (a pesar de la caída que se originó desde 2002/2003) y el girasol ha perdido "apenas" 86.000 ha. En definitiva, hay un 8,71% más de tierras dedicadas a la agricultura.

Cuadro 2: Área sembrada con soja, maíz y girasol en la Zona Deprimida del Río Salado (Ha.)

	Girasol	Maíz	Soja	% del total de la zona ocupado con girasol, maíz y soja
1991/1992	157800	214700	65050	5,27
1992/1993	122700	227300	75300	5,12
1993/1994	97600	148000	55000	3,62
1994/1995	164500	172500	62300	4,81

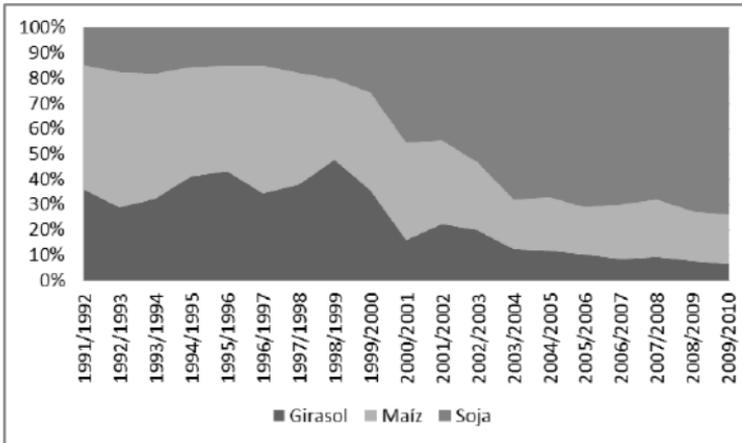
³ Según datos de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (cuadro 2, Anexo) hay un paulatino crecimiento de la oleaginosa en las regiones mencionadas, a los cuales se suman la información correspondiente al Centro de la provincia que si bien siempre tuvo importantes zonas agrícolas muestra un crecimiento del área sojera de 100000 ha. En la sumatoria total de las regiones analizadas, la oleaginosa ocupa en la actualidad 682000 ha. más que en la campaña 2007/2008 mientras que la superficie implantada con girasol y maíz (los cultivos naturalmente competidores) se redujo 465000 ha. (cuadros 3 y 4 del Anexo) en el mismo período, siendo el girasol el más perjudicado.

1995/1996	201800	194400	70600	5,26
1996/1997	199650	293100	87000	6,98
1997/1998	224550	260800	106800	7,13
1998/1999	293800	196100	125700	7,42
1999/2000	195600	211600	141100	6,61
2000/2001	69970	167600	199320	5,26
2001/2002	74390	110427	149140	4,02
2002/2003	69300	93810	187180	4,22
2003/2004	56400	89010	310460	5,49
2004/2005	62700	112780	357622	6,42
2005/2006	63800	116550	444500	7,53
2006/2007	59720	152100	492900	8,49
2007/2008	72200	176000	527900	9,35
2008/2009	67800	172000	641280	10,61
2009/2010	71800	217650	826200	13,44

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

El gráfico 4, muestra cómo se modificó intensamente la relación entre los tres cultivos de manera que se pasó de un escenario a principios de los 90's en el cual el maíz ocupaba el 49,07% del área sembrada, el girasol el 36,06%, y la soja el 14,87% restante, a una clara primacía de la soja para la campaña 2009/2010 (19,51%; 6.43% y 74.05%, respectivamente).

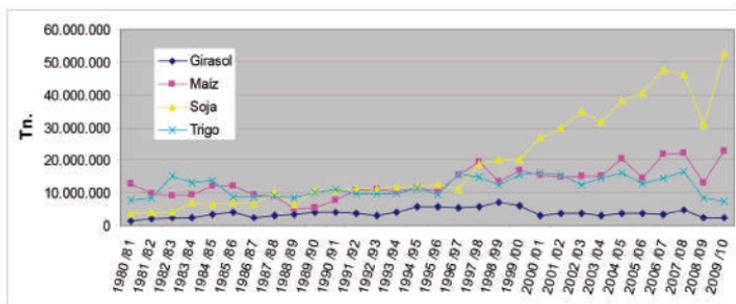
Gráfico 4: Relación entre el total sembrado de girasol, maíz y soja en la Zona Deprimida del Río Salado (%)



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

El otro punto destacable de la expansión sojera es el crecimiento exponencial de su producción. En el gráfico 5 puede verse que este valor ascendió de 3,7 millones de toneladas en 1980/81 a 11 millones en 1996/97 y superó las 52 millones en la campaña 2009/2010. En la actualidad el volumen cosechado de soja es tan importante que supera el 55% de la producción granaria total y el 61,92% de la producción de los cuatro principales cultivos del país (girasol, maíz, soja y trigo). Entre 1999/00 y 2009/2010 el 119% del aumento de la producción granaria total del país correspondió a la soja, lo cual muestra a las claras el desplazamiento que han sufrido los demás cultivos en la última década.

Gráfico 5: Producción de granos a nivel nacional



Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

En definitiva, puede afirmarse que en los últimos 20 años hubo un importante avance de la agricultura impulsado por el cultivo de soja que se registra tanto a nivel nacional como regional. En la zona donde se centra esta investigación, la principal actividad afectada fue la ganadería para consumo y los tambos.

En lo que respecta a la actividad tambera existe un marcado ritmo de desaparición de establecimientos que se remonta hacia inicios de los años 90's. Este proceso se da paradójicamente a la par de un sostenimiento de la producción que sólo cae en por razones coyunturales. Tal es así que, a excepción del año 2003, desde 1996 la leche que sale de los tambos supera anualmente los 8.500 millones de litros con picos por encima de los 10.000 en los años 1999, 2006, 2008 y 2009. No obstante, la provincia de Buenos Aires ocupa el tercer lugar en importancia de producción generando entre un 20 y 23% de la producción nacional, el índice de desaparición de establecimientos en la región es alarmante. Entre 1988 y 2008 cerraron sus puertas el 62,8% de los tambos bonaerenses, a un ritmo de 385 por año. En lo que respecta a la Zona Deprimida del Río Salado, los valores son aun más pronunciados. Varios de los partidos del norte de esta región forman parte de la segunda cuenca

lechera más importante de la provincia (Abasto Sur) donde para el mismo período de tiempo desaparecieron el 73,33% de los establecimientos. Esta situación muestra una clara concentración de la producción de leche, en tanto la producción se mantiene estable mientras la cantidad de tambos cae notablemente⁴.

Paralelamente a esta tendencia se registró una importante reducción del número de bovinos. Entre 2008 y 2010 hubo un descenso del rodeo vacuno nacional de más de 8,5 millones de cabezas, mientras que en la provincia de Buenos Aires la caída fue de 3,76 millones. Esto implicó una merma de casi el 15% del total nacional y del 19,05% a nivel provincial que estuvo principalmente vinculada a un brusco ascenso de la faena de casi 1,4 millones de cabezas, un aumento de las exportaciones vacunas en 2009 y la dificultad de ampliar la producción frente al arrinconamiento de la actividad producto de la agriculturización (ver cuadro 7 y 8 del Anexo). Esta tendencia decreciente del rodeo nacional también estuvo potenciada por el incremento de la proporción de hembras faenadas atentando seriamente contra la retención de vientres. Mientras entre 1998 y 2006 el porcentaje de hembras faenadas con respecto al total fue de casi 43%, a partir de 2007 ese valor se fue incrementando hasta llegar casi al 49,2% en 2009 (Amodei *et al.*, 2010: 32). Como es de imaginar, esta caída del número de animales estuvo acompañada por una reducción de la cantidad de establecimientos ganaderos de casi el 4% a nivel nacional y cerca del 6% en la provincia⁵.

Paralelamente se extendió un tipo de producción ganadera intensiva presente en Argentina desde los años 90's: los *feedlots*. Estos establecimientos se dedican al engorde confinado de los vacunos a través de una alimentación orientada

⁴ Para la información sobre producción lechera y cantidad de tambos ver cuadros 5 y 6 del Anexo.

⁵ Para un análisis pormenorizado de este punto remitirse al próximo capítulo acerca de la competencia por la tierra y la producción.

exclusivamente a “ganar la mayor cantidad de kilos en el menor tiempo posible”. Esta técnica de producción es fuertemente complementaria a la expansión sojera pues permite un importante reemplazo de la alimentación a campo en pasturas implantadas o naturales por un sistema que requiere menores extensiones. Algunos de estos establecimientos están nucleados en la Cámara Argentina de Feedlot, que según sus propios datos cuenta con 470 empresas con una capacidad de encierre de 1.000.000 de cabezas y una producción anual en 2009 de 2,5 millones de cabezas, las cuales representan un 15,57% del total de vacunos faenados en ese año (Cámara Argentina de Feedlot, 2010). Para poder ampliar el análisis a todas las explotaciones registradas que utilizan engorde a corral existen informes del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2008; 2009; 2010a) que permiten observar la evolución. A partir de estos trabajos se puede corroborar que el número de *feedlots* inscriptos ha subido ininterrumpidamente desde el año 2008. El impulso principal se registra entre septiembre de 2008 y octubre de 2009 cuando ascienden de 1.420 a 2.189 (54,15%) atenuándose hacia marzo de 2010 con una tasa de crecimiento del 4,07%. En ambos momentos el estrato que más ha crecido es el de menor tamaño (hasta 500 cabezas) que muestra un acumulado del 127,58%. El resto tienen comportamiento estable con un margen de crecimiento/caída del 7% a excepción del estrato mayor (más de 10000 cabezas) que disminuye un 18% potenciado por el escaso número de establecimientos que lo conforman pues pasa de 16 en 2008 a 13 en 2010⁶. En lo que respecta a las existencias, en el primer periodo (2008-2009) hay un crecimiento de las cabezas engordadas a corral de 30,46% mientras que para 2010 se reducen un 24,43%. A pesar de esta última caída es importante destacar que mientras

⁶ Más allá de esta disminución es necesario plantear que las existencias promedio de los establecimientos de más de 10000 cabezas se incrementaron de 14977,37 vacunos en 2008 a 15934,69 en 2010.

el stock vacuno nacional descendió un 19% entre 2008 y 2010 las existencias de los *feedlots* apenas cayeron un 1,41% demostrando la consolidación de este modelo ganadero en el escenario local.

De todos los establecimientos de engorde a corral, la provincia de Buenos Aires concentra la mayor cantidad y si bien muestra un pequeña baja entre el 2008 y el 2010 se mantiene entre el 43,87 y el 41,57% del total nacional. Valores similares se presentan en las existencias que, con una equivalente tendencia a la baja, se ubican entre el 46,50 y el 41,57%. Como dato distintivo puede destacarse que entre 2009 y 2010 pierden algo de importancia relativa con respecto al total nacional los dos estratos más pequeños y adquieren más relevancia los establecimientos que engordan entre 1001 y 2500 cabezas. Para la Zona Deprimida del Río Salado, sólo pueden reconstruirse los datos de Septiembre de 2008 pues sólo en ese informe el SENASA publicó información sobre las existencias de vacunos en engorde a corral por departamentos/partidos. Para dicha fecha, se registraban *feedlots* en 10 de los 27 partidos de la región, los cuales poseían 211.019 cabezas. Este valor representa casi el 27% provincial y el 13% nacional, superando a todas las provincias con excepción de Santa Fe y Córdoba⁷.

Los datos presentados hablan a las claras de la consolidación de este “nuevo” sistema de producción ganadera que puede ubicarse en el registro del agronegocio, tanto por su compatibilidad con el avance sojero como por sus propias características. La principal cualidad que se esgrime para el sistema es la intensificación, principalmente en términos financieros pues modifica la relación entre el capital y la tierra. En muy pocas hectáreas es posible realizar la invernada (engorde) que en condiciones tradicionales hubiese

⁷ Todos estos datos pueden encontrarse por orden de aparición en los cuadros 9, 10 y 11 del Anexo.

necesitado de grandes extensiones. Al mismo tiempo los costos laborales no suben en demasía pues sólo es necesaria una persona cada 500 o 1000 animales en engorde.

A estas observaciones, los *feedlots* suman otras falencias, muchas de ellas reconocidas por sus propios impulsores. La contaminación ambiental, el malestar animal y la merma en la calidad de la carne producida suelen ser las más nombradas. Existen algunos estudios que destacan el riesgo ambiental de los *feedlot* por la posibilidad de contaminación localizada de suelos, agua, aire y la degradación del paisaje (Portillo y Conforti, 2009). A esta polución directa, se suma la modificación de la relación entre el uso de la energía solar y la energía fósil, pues el encierro y las técnicas de engorde requieren de alimentos procesados, mayor uso de maquinaria, incorporación de nuevas vacunas y productos químicos, etcétera, que si bien están vinculados a mayores niveles de ganancia generan importantes efectos ambientales. Con respecto al bienestar animal, hay pruebas acerca del aumento de las lesiones, enfermedades por el hacinamiento y estrés lo cual es reconocido por el propio SENASA (2001). La calidad de la carne suele ser otra crítica importante al sistema de engorde a corral pues la carne producida en dichos establecimientos tiene un gusto más fuerte y distinto del sabor a “pasto” que siempre caracterizó al producto. En un estudio comparativo entre la carne bovina producida en pasturas y las de *feedlot* se afirma que éstas últimas contienen altos niveles de grasa que atentan contra una dieta saludable (algo que se potencia por el alto nivel de consumo que hay en Argentina) y que el engorde a corral elimina ciertos compuestos con propiedades anticancerígenos que se depositan en la carne y la leche. Al concluir el trabajo se afirma:

La carne bovina producida en sistemas pastoriles presenta importantes ventajas respecto de los sistemas intensivos. Estas ventajas se presentan en aquellos aspectos de mayor interés por parte del consumidor como lo son la seguri-

dad alimentaria, la salud y los factores relacionados con el buen trato al animal y la contaminación y conservación del ambiente (García, 2002: 1999).

Finalmente es importante destacar un par de aspectos más del tema. Uno de ellos, que será retomado en el capítulo 5, es que parte del auge del engorde a corral se debe a la promoción estatal a través de subsidios que generaron grandes márgenes de ganancias a las empresas más grandes. El otro es que, a pesar del enorme avance de los *feedlots*, la carne destinada a la exportación de alta gama (cuota Hilton) tiene como requisito que los animales sean alimentados exclusivamente en pasturas, por lo que la carne proveniente de los establecimientos con engorde a corral es destinada al consumo interno, principalmente de las grandes ciudades.

Este último punto, que parecería un detalle, encarna una de las principales características del modelo del agronegocio: su orientación hacia el mercado global. Es por ello que el análisis propuesto en las próximas líneas, se centrará en los flujos de mercancías y capitales entre el nivel mundial, nacional, provincial y regional los cuales permiten explicar varios puntos de la configuración productiva contemporánea.

El agronegocio más allá de las fronteras

En este punto se hace necesario reconstruir una noción del escenario global que reconozca y ponga en juego actores y procesos de escala y origen diverso. Boaventura de Sousa Santos describe una intensificación sin precedentes de las interacciones transnacionales que obligan a expandir nuestros horizontes analíticos y pensar las sociedades nacionales en el marco de un sistema mundial en torno al cual existen ciertas dinámicas que afectan el interior de los países. Estas

transformaciones tienen implicancias muy distintas según se trate de Estados centrales, semiperiféricos o periféricos (Santos, 2003).

En el caso de los Estados centrales, ellos mantienen intacto el monopolio de la violencia física. Las guerras (más allá de sus argumentos discursivos) se siguen dando en el marco territorial de los Estados. Aun cuando se remite al terrorismo, argumento bastante usual en los últimos años, los conflictos bélicos han involucrado a países (Afganistán e Irak) cuyos regimenes eran acusados de proteger organizaciones fundamentalistas. La contracara de este proceso es la pérdida (por acción u omisión) del control de la violencia en varios países periféricos donde la proliferación de grupos parapoliciales que venden sus servicios represivos al mejor postor ha sido enorme. Asimismo, los países periféricos y semiperiféricos son los más afectados por las presiones de los capitales privados transnacionales, ya sea en su faceta financiera, industrial o extractiva. Sin embargo, esto puede pensarse como una continuidad ya que la mayoría de los países de América Latina y el resto de la periferia, ha soportado casi desde sus albores como Estados-nación la continua injerencia de las potencias, y en ciertas oportunidades de empresas extranjeras (por ejemplo las economías de enclave), en su ordenamiento económico e incluso político. No es el Estado como entidad el que pierde poder, sino que se agravan ciertos procesos de exclusión por la puesta en marcha de una organización económica que constantemente empuja los límites de la esfera del mercado a todas las instancias de la vida.

Si bien esta dinámica se registra principalmente en los países periféricos, es innegable la existencia de consecuencias sociales devastadoras en los países centrales. En realidad se busca matizar la idea de la globalización como un proceso tan inevitable como democrático, el cual afecta a todos los actores internacionales, regionales o locales por igual. Esto nos permite reconocer a la globalización como

um vasto e intenso campo de conflitos entre grupos sociais, Estados e interesses hegemónicos, por um lado, e grupos sociais, Estados e interesses subalternos, por outro; e mesmo no interior do campo hegemónico há divisões mais ou menos significativas (Santos, 2002: 27).

Frente a este escenario puede ser útil pensar que las prácticas y relaciones se desarrollan en una escala de tres niveles: interestatal; capitalista global y; social y cultural transnacional (Santos, 2002). El primer nivel responde a la división tradicional del escenario mundial donde Estados soberanos interactúan de manera individual o colectiva en organizaciones internacionales de diversa índole o en bloques regionales. En el segundo nivel están las relaciones globales donde los actores centrales son las multinacionales que se diseminan alrededor del mundo en busca de las oportunidades más seguras de reproducir su capital mientras intentan mantener la mayor liquidez posible que les permita cambiar de rama o lugar cuando las circunstancias así lo requieran. Y finalmente las prácticas sociales y culturales transnacionales “são os fluxos transfronteiriços de pessoas e de culturas, de informação e de comunicação” (Santos: 2002, 57). Este nivel incluye a las ONGs, movimientos sociales y redes que luchan por el reconocimiento de la diferencia. Aquí, por un lado, florecen luchas diversas que van desde la crítica a las consecuencias negativas del neoliberalismo a la problemática medioambiental; desde reclamos por la justicia global a la oposición misma al proceso globalizador; de las reivindicaciones de grupos sexuales a la lucha por las autonomías territoriales. Pero por el otro y para acotarnos al ámbito rural, también hay que incluir en este nivel las redes de científicos que trabajan sobre biotecnología y transgenia; las organizaciones que promueven prácticas culturales vinculadas al agronegocio

como AACREA, AAPRESID, ACSOJA, ACTA, ArgenBio, etc.⁸ ciertos medios de comunicación que promueven constantemente el modelo sojero.

La interacción entre los niveles es constante y creciente al igual que su conflictividad, pues la globalización se inscribe en una monocultura de producción de ausencia que refiere a *la escala dominante*. Ésta se vincula a una racionalidad que impone como superior un determinado tipo de ordenamiento espacial anclado en los procesos de índole mundial: el universalismo y la globalización. Esta última, “es una identidad que se expande en el mundo y, al expandirse, adquiere rivales. Es decir, no hay globalización sin localización [...] La realidad particular y local no tiene dignidad como alternativa creíble a una realidad global, universal” (Santos, 2006, 25). En este sentido puede decirse que la globalización como proceso universalista fija, nombra y asigna lugares y roles. Las particularidades regionales sólo tienen razón de ser en vínculo con un sistema mayor que lo trasciende y, aparentemente, le da sentido. En definitiva, el nivel global busca su constante expansión frente a las resistencias y alternativas locales.

A partir de estas ideas es posible reconstruir la influencia del contexto internacional-globalizado en el agro argentino a partir de dos de los niveles de prácticas señalados en el acápite anterior: el interestatal y el capitalista global. Como expresé al inicio de este capítulo, esto será apenas un esbozo pues la extensión y complejidad de la temática merecen una tesis en sí misma. Por ello mismo he decidido no extender el presente análisis al último nivel pues no podría hacer justicia a la riqueza de las resistencias sociales y culturales, como así tampoco a la diversidad de

⁸ Las mencionadas siglas refieren a: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola; Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa; Asociación Cadena de la Soja Argentina; Asociación de Cámaras de Tecnología Agropecuaria; Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología.

prácticas, organizaciones y redes que tienden a fomentar y promover el modelo sojero tanto desde el ámbito local como desde el global.

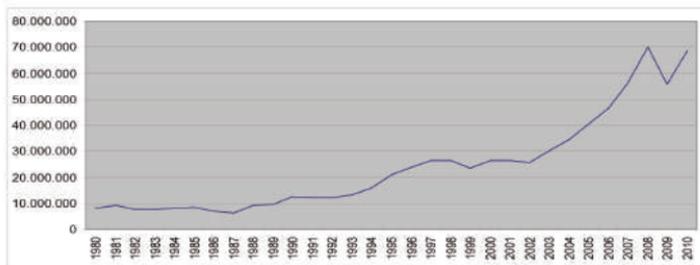
Entre las prácticas inter-estatales hay un amplio abanico de temas por tratar. Considero que lo primero sería poner en cuestión uno de los puntos más fuertes del Consenso de Washington. A pesar del extendido discurso del achicamiento del Estado, las estadísticas de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2008) nos muestran que a partir del año 1991 se produce un aumento de la relación entre la recaudación del Estado y el PBI. Si durante los 80's las arcas fiscales representaban poco más del 10% del PBI (12,62% en el mejor de los casos durante el año 1985), a partir de 1991 está relación comenzó a subir para ubicarse cercana al 20% (19,58%) hacia finales de la década estos números superan incluso los de las primeras presidencias de Juan Domingo Perón (en cuyo pico, durante 1950 la recaudación del Estado representa el 17,24% del PBI), momento en que tradicionalmente se reconoce el activo rol del Estado en la economía y la sociedad.

En definitiva, en el momento en que discursivamente Argentina estaba en plena materialización de los presupuestos del Consenso de Washington y con gran parte de sus activos privatizados, su participación en la economía se incrementa. Aquí es donde se ve operar el giro en las prerrogativas del Estado: su rol es mayor como actor económico (*prima facie* no se detecta achicamiento alguno) pero sus objetivos se orientan al fortalecimiento del mercado como mecanismo asignador de recursos y el cumplimiento a raja tabla de los onerosos compromisos con las agencias multilaterales.

El segundo punto que se puede considerar vinculado al actor estatal refiere al régimen comercial, respecto del cual Argentina ha tenido algunos cambios en las últimas décadas. El primero y principal remite al aumento de las

exportaciones tras la devaluación de 2002 que permitió un tipo de cambio más competitivo. El gráfico 6 muestra claramente esta suba.

Gráfico 6: Evolución de las exportaciones argentinas en miles de dólares

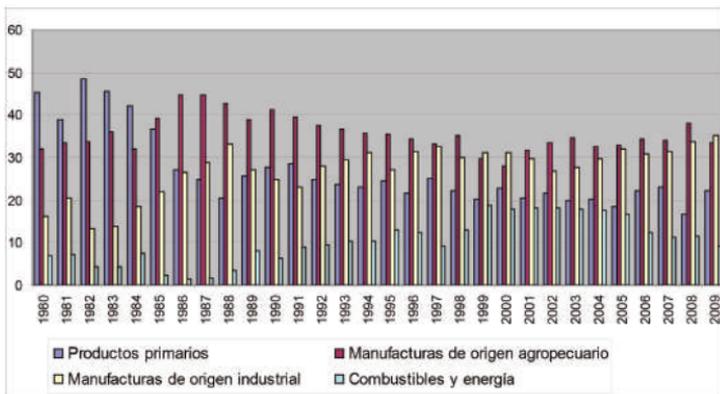


Fuente: INDEC.

Así puede considerarse que la devaluación ha sido un hito para el comercio externo argentino de las últimas décadas. El otro dato interesante por analizar sería el contenido y el destino de las exportaciones: ¿qué exporta Argentina y a quién? Para el primer punto el gráfico 7 aporta bastante información. Allí puede verse que hacia inicios de la década de los 90's los productos primarios muestran una baja importante que los mantendrá hasta 2008 cerca del 20% del total exportado. Asimismo durante el mencionado período de tiempo hay un descenso de las manufacturas de origen agropecuario pero el rubro se recupera a partir del año 2002. La participación de las manufacturas industriales en las exportaciones es más errática pues se observa un descenso en los primeros años de los 90's, un repunte en 1997 y a partir de allí se mantendrá en el orden del 30%. Sólo se convierte en el rubro principal en aquellos años de crisis agudas internas (1999-2000) y externas (2009). Finalmente en el rubro de combustibles y energías hay una tendencia

a aumentar su peso en las exportaciones (la misma parece acompañar la suba del precio del petróleo a nivel mundial) que se estabiliza en los primeros años de la década del 2000 para comenzar un retroceso desde 2007. En definitiva, puede afirmarse que las exportaciones argentinas se basan en gran medida en ítems vinculados con el sector primario. La suma de los productos agropecuarios, mineros y el petróleo bruto se mantiene entre el 25 y el 30%, y si a ellos se agregan las manufacturas de origen agropecuario que implican aceites, pellets, carnes y lácteos el número asciende al 60%. La importancia es tal que de los 15 productos más exportados, 11 son primarios o con escaso valor agregado.

Gráfico 7: Exportaciones por grandes rubros (%)



Fuente: INDEC.

Asimismo es necesario agregar un detalle más, del desglosamiento de los grandes rubros se observa la preeminencia de un producto en particular: la soja. A partir del año 2001 la participación del complejo sojero (poroto, aceite, pellets y otros derivados) supera los 17 puntos porcentuales

para llegar a un pico de 24,4 en 2007 y mantenerse luego por encima del 23%⁹. Poco menos de un cuarto de las exportaciones argentinas se vincula con este cultivo cuya aparición en la economía argentina es bastante reciente. En este caso los mecanismos potenciadores del proceso son la devaluación, como factor interno vinculado a la política estatal, y un importante aumento internacional del precio de los *commodities*. Esta suba está vinculada tanto a la demanda de ciertos países, como a estrategias financieras netamente especulativas que propusieron a ciertos productos primarios como resguardo e inversión “segura” en el marco de una importante crisis internacional como la acaecida durante 2009. Estas decisiones financieras tuvieron fuertes impactos en la economía real mundial al afectar el precio de los alimentos y potenciar la crisis alimentaria mundial. En el caso de la Argentina las huellas del alza de los precios de los *commodities* combinada con la reducción de los costos de producción en dólares por un tipo de cambio favorable empujaron la producción sojera por razones meramente especulativas. Este punto es una de las principales razones para que hoy en día el país tenga 18.343.272 de hectáreas (aproximadamente el 60% de su superficie agrícola) sembradas con soja y en la Zona Deprimida del Río Salado la extensión agrícola haya aumentado más de un 25% en 15 años. Este factor puede considerarse como una prueba de la imbricación entre el nivel de las prácticas estatales, prácticas capitalistas globales representadas por el sector financiero mundial y los escenarios locales.

Para finalizar con el régimen comercial nacional queda aun por señalar los principales destinos de las exportaciones argentinas. Según información del INDEC, tradicionalmente Brasil ha sido el mayor comprador de productos argentinos junto con Estados Unidos y Chile. Sin embargo a partir del 2002 la Republica Popular de China ha ganado

⁹ Para ver un análisis detallado de la evolución de las exportaciones de los *commodities* agrarios ver el cuadro 12 del Anexo.

espacio como destino de las exportaciones compensando la caída de Brasil a causa de la modificación del tipo de cambio. En 2007 China se convirtió en el segundo comprador de Argentina, posición que mantiene hasta el último balance registrado (Ver cuadro 13, Anexo 1). Esta situación está vinculada a la demanda china de productos derivados del complejo sojero, pues en 2009 el país asiático fue el destino del 19,1% de las exportaciones del complejo oleaginoso, el 18,7% del tabaco y el 15,2 de los productos avícolas.

En el plano provincial, Buenos Aires concentra el 33,2% del comercio nacional, comparte la tendencia de la Argentina en cuanto a las exportaciones y es holgadamente el distrito más importante en este punto seguido por Santa Fe cuya participación asciende al 22,4%. Según un informe del Ministerio de Economía (Subsecretaría de Programación Económica, 2010), entre 2003 y 2009 las exportaciones bonaerenses han crecido a un ritmo anual del 10,1% y con un acumulado de 78 puntos porcentuales. El hecho de concentrar una parte importante de los puertos e industrias nacionales genera que sus principales rubros sean el automotriz y el petroquímico, principalmente con destino a Brasil. Sin embargo, cuando se lo compara con el resto de las provincias la importancia de los productos primarios aumenta tal y como los muestra el cuadro 3. Al cruzar estos porcentajes con la importancia nacional de cada complejo se destaca la centralidad de la provincia en la matriz agroexportadora. Asimismo, es necesario considerar un porcentaje muy importante de la soja producida en el norte de la provincia (región núcleo) es procesada y exportada desde Santa Fe donde se encuentran la mayor parte de las refinерías y los puertos del agronegocio.

Cuadro 3: Participación de la provincia de Buenos Aires en las exportaciones totales de distintos complejos (Año 2009)

Complejo	%
----------	---

Oleaginoso	11
Cerealero	46
Ganadero	44
Pesquero	42
Forestal	26
Hortícola	28
Avícola	53
Miel	48
Algodonero	44

Fuente: Subsecretaría de Programación Económica, 2010: 36.

Junto a esta realidad económica se articula un fuerte discurso según el cual Argentina tiene el “heroico” papel de ser el campo de cultivo, la productora de alimentos para un mundo cada vez más hambriento. Sin embargo, escasean las reflexiones críticas sobre algunos interrogantes como: ¿Qué tipo de alimentos producir y con qué técnicas o saberes? ¿Por qué el espacio local debe sacrificarse en el altar de la demanda externa? La realidad argentina muestra que la crisis alimentaria está mucho más vinculada a la distribución de alimentos que a su escasez, y que la población podrá crecer pero mientras el acceso a la comida siga vedado a muchos, el problema persistirá. Amartya Sen aporta un concepto muy interesante al respecto (*entitlements*) para entender el conjunto de bienes que una persona puede acceder no sólo a través del mercado sino a través del uso de todos los derechos y oportunidades que se le ofrecen. Así, el foco se corre desde la oferta de alimentos hacia la posibilidad de disponer de ellos a través de la compra o la

obtención de instituciones públicas o privadas¹⁰. La solución al problema del hambre debería orientarse principalmente al aumento del conjunto de *entitlements* a los que accede la persona (Sen, 1995 y 1997).

Esto obliga a pensar otras explicaciones vinculadas al segundo nivel de prácticas: las capitalistas globales. El aumento de precios de ciertos *commodities* en los últimos tiempos (en el caso argentino la soja) se encuentra conectado al avance de las finanzas sobre la economía en general y el agro en particular. Más allá de la inversión de productos medianos y pequeños que ingresaron al negocio atraídos por los altos márgenes de rentabilidad, se registra un importante número de empresas vinculadas a las actividades financieras como es el caso de los fondos de inversión, algunos pools de siembra o grandes empresas agrícolas. Además, frente al limitado mercado crediticio argentino, se despliegan constantemente una serie de herramientas aportadas por empresas privadas que ofrecen el pago diferido de insumos (semillas y agroquímicos) a partir de Sociedades de Garantías Recíprocas o fideicomisos¹¹. De esta manera la

¹⁰ Karl Marx advierte en su “Introducción General a la crítica de la economía política” la ilusión presente en el capitalismo según la cual la producción de una mercancía parece estar determinada por la distribución. Sin embargo, “antes de ser distribución de los productos, ella es 1] distribución de los instrumentos de producción; 2] distribución de los miembros de la sociedad entre las ramas de la producción” (Marx, [1857] 2007: 296). Esto implica reconocer que el acceso a los productos depende en primera instancia de la distribución de los medios de producción y del lugar de las personas en la sociedad, la cual en términos de Sen afecta los *entitlements* que una persona dispone.

¹¹ Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que facilitan el acceso al crédito a las PYMES a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Estas garantías son ofrecidas por grandes empresas que sirven de aval a las PYMES para que estas puedan ampliar su capacidad de endeudamiento y los plazos de financiación (SePyMe, 2010). La otra forma de financiamiento para la siembra y demás labores es el fideicomiso de siembra que “tiene como finalidad que un acopiador, por medio de un contrato o reglamento, administre la producción que obtenga en un campo de un tercero con préstamo del banco y otros aportes” (Barsky y Gelman, 2009: 500).

injerencia de la lógica financiera se incrementa para cubrir el espacio que tradicionalmente ofrecían bancos públicos y privados. Estas empresas toman sus decisiones productivas a partir de la rentabilidad fijada por el mercado financiero, y ya no sólo por las variaciones de la demanda atándola a una lógica de opinión de los mercados. “Sus decisiones relativas a las actividades de producción están cada vez más encerradas en la red de restricciones y oportunidades creadas por las “finanzas globalizadas”” (Serfati, 2001: 166).

En este escenario de nuevos y poderosos actores, los Estados son interpelados por las empresas transnacionales a través de instituciones que los ponen en igualdad de condiciones. Los niveles en los que se desarrolla el proceso de globalización muestran una superposición que permite, por ejemplo, que una de las compañías semilleras más importantes del mundo (Monsanto) inicie acciones legales contra Argentina y llegue a detener embarques de soja transgénica en puertos europeos. Más allá que el conflicto se “solucionó” a favor de la Argentina es un buen ejemplo no sólo por la interacción de niveles sino también por el tema de la controversia. La empresa exigía el pago de regalías (alrededor del 15% de la producción) por la utilización de la semilla transgénica de soja, evento genético patentado por la Monsanto en muchos países del mundo pero no en la Argentina.¹² Este tipo de tecnología permitió, como se planteó páginas atrás, la mayor expansión de un cultivo conocida en la Argentina. Aquí se muestra el avance de este capitalismo global representado en empresas que tienden a crear monopolios u oligopolios en determinadas ramas o sectores de la economía.

¹² Según un documento de la desaparecida Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, el no patentamiento y licencia para la comercialización de la semilla transgénica por parte de Monsanto se debió a las intenciones de la empresa por generalizar su uso e incrementar las ventas de Round-Up (glifosato) que hasta entonces era de su propiedad (SAGPyA, 2006).

El caso de los productores de semillas es claro con Monsanto, Basf, Nidera, Pioneer, Syngenta a la cabeza pero también con empresas nacionales que comienzan a expandirse a los países vecinos, como el caso de Asociados Don Mario S.A. y Bioceres, etcétera. Para el caso de la provincia de Buenos Aires y de la Zona Deprimida del Río Salado existe un notable ejemplo de esta transnacionalización encarnado en “El Tejar”, fundada por Oscar Alvarado, miembro de una familia ganadera tradicional de Lobos. Hacia 1987 agrupó a productores de Saladillo y Roque Pérez para crear una empresa de agronegocios, primero orientada a la ganadería con una fuerte integración vertical que cubría todo el proceso de producción e incluso la venta al exterior. Sin embargo, a principios de los noventa se desplazó hacia la producción granaria hasta que se convirtió en su principal actividad. En 2006 “El Tejar” sembraba más de 200.000 hectáreas en Argentina, Uruguay, Bolivia, Brasil y Paraguay, todas ellas aptas para el doble cultivo. Si bien lo hacía principalmente sobre inmuebles rurales arrendados tanto a sus propios accionistas como a terceros, a partir ese año comenzó a adquirir campos en los cuatro países en que operaba¹³. Por la misma época la empresa empezó a cotizar en la Bolsa de San Pablo y dio forma a una compleja red de filiales, fideicomisos y compañías financieras (una de ellas, El Tejar Limited, registrada en las Islas Bermudas). Para la campaña 2008/09 el grupo había sembrado más de 330.000 hectáreas en la región y en 2009/10 inversores europeos y estadounidenses compraron el 40 por ciento de la firma. Con dichos capitales “El Tejar” expandió sus negocios a Colombia convirtiéndose en la mayor organización de siembras del mundo con casi un millón de hectáreas cultivadas en Sudamérica. De esta manera la firma combina altos niveles de liquidez, multi-localidad a nivel geográfico

¹³ Las tierras propias se ubican en la Pampa Húmeda y en el Noreste argentino; en las regiones costeras Norte y Sur y en el Noreste y centro de Uruguay; en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y en el Mato Grosso, Brasil.

(producción primaria similar pero en lugares distintos), un fuerte componente financiero y la obtención de rentas a partir de la propiedad de la tierra¹⁴.

Algunas de estas empresas también se desempeñan en la comercialización de semillas actividad que tradicionalmente estuvo en manos extranjeras. Como se vio páginas atrás, el comercio exterior de productos primarios en general y los vinculados a la soja en particular han tenido una notable expansión en los últimos años. En el cuadro 4 puede verse como este negocio es controlado por un puñado de empresas multinacionales. Según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP), siete compañías concentran el 83,5% del total de los protos de soja exportados en 2008; el 82,8% del comercio de aceite de soja quedó en manos de cinco firmas y el 89,34% de los derivados de la oleaginosa fueron vendidos al exterior por sólo seis empresas. Si se trasladan estos números al total del comercio internacional de Argentina, las doce primeras empresas del cuadro 4 se ubican dentro de las 21 firmas más importantes del país y centralizando el 28,21% del total exportado nacional durante 2008. El resto de la cúpula exportadora se vincula con otras actividades primario-extractivas como es el caso de la Pan American Energy; YPF S.A., Esso, Mega, Refinería del Norte y Shell, dedicadas al petróleo, gas y subproductos; Minera Alumbreira que extrae y exporta cobre y oro; y las únicas dos compañías ligadas al sector industrial son Siderca SAIC, productora de tubos de acero sin costura y Ford Argentina SCA (automóviles y autopartes)¹⁵.

¹⁴ La información fue extraída de la página Web de la empresa (<http://www.eltejar.com/es/>); Infocampo, 2010; Bertello, 2009b; Huergo, 2010.

¹⁵ Cuadro 14 del Anexo.

Cuadro 4: Exportaciones de soja y sus derivados por las principales empresas exportadoras de la Argentina (porcentaje comercializado en 2008)

N°	Nombre de la empresa	Poroto	Aceite	Pellets
		%	%	%
1	Cargill SA	19,51	27,6	21,85
2	Bunge Argentina SA	10,48	16,18	17,96
3	LDC Argentina SA (Dreyfus)	10,24	15,2	13,5
4	Aceitera General Deheza SA (AGD)	0	13,82	16,45
5	Vicentín SAIC	0,04	4,3	9,42
6	Molinos Río de la Plata	0	10,07	10,17
7	Asociación de Coop. Argentinas Coop.Ltda.	5,38	2,6	2,2
8	Nidera SA	10	3,01	2,41
9	Noble Argentina SA	12,03	0	0
10	Oleaginosa Moreno Hermanos	0,4	1,57	1,82
11	A. C. Toepfer International Argentina SRL	10,05	0	0
12	ADM Argentina SA	11,23	0,19	0
13	Molino Cañuelas SACIFIA	1,1	0,5	0,37
14	Serv. Integrados para Exportación Agroalimentos	1,96	0,04	0,06

15	Agricultores Federados Argentinos SCL	0	0,7	0,71
16	Compañía Agroindustrial La Oriental SA	0,07	0	0
17	Otras	7,51	4,22	3,08
Total		100	100	100

Fuente: Teubal y Palmisano, 2010: 208.

Más allá de sus ganancias crecientes por la importancia del negocio, estas corporaciones han sido acusadas por maniobras fraudulentas en la exportación de cereales que les significaron ganancias exorbitantes en los últimos años y a partir de la reinstauración de los derechos de exportación (para ampliar el tema ver Cafiero y Monner Sans, 2008). Este proceso de primacía de las empresas multinacionales también tiene lugar en las procesadoras de alimentos y los canales de distribución, contribuyendo al aumento de la concentración industrial y la formación de conglomerados; la integración y el oligopolio en la distribución final; la extranjerización y el aumento del control de distintas etapas de la producción a partir de la integración vertical (Teubal y Rodríguez, 2002). Puede afirmarse entonces que el proceso de agriculturización de la Argentina estuvo acompañado por la extranjerización de muchas actividades que redefinieron las relaciones entre lo local y lo global, reinterpretando las realidades y herencias. Este multifacético acontecer exige ampliar las nociones y escalas analíticas para poner en juego relaciones inter-estatales, capitalistas globales y socio-culturales transnacionales. Implica también reconocer nuevos actores y dinámicas que se desarrollan en el ámbito local pero comparten características y *modus operandi* con formas de acumulación dispersas a lo largo de todo el planeta. Actores que se entranan en

relaciones jerárquicas que en muchos casos están vinculadas a los espacios laborales, los cuales tampoco han quedado ilesos a la transformación de la estructura agraria.

Entre el capital, el trabajo y la tierra. Los cambios en las relaciones laborales

Para finalizar con este capítulo sólo queda reconstruir algunas particularidades del mercado laboral agrario, principalmente aquellas vinculadas con las actividades propias de la provincia de Buenos Aires. Hacia mitad de la primera década del siglo XXI se publicó un trabajo de Susana Aparicio donde se condensa el panorama de los trabajadores rurales en la Argentina. Allí se advierte que el modelo del agronegocio

[...] no es compatible con una estimulación de la dinámica del mercado de trabajo [... pues] la “pampeanización sojera” en gran parte del país desplaza trabajadores de producciones tradicionales (no sólo campesinos) y los “oasis” modernos y “dinámicos” no reemplazan ni constituyen mercados “estables” de trabajo (Aparicio, 2005: 193).

De esta observación surgen varias instancias analíticas que, en cierta medida, corresponden con los niveles espaciales que se han utilizado anteriormente.

En términos nacionales, puede afirmarse que desde hace varias décadas el sector agropecuario viene perdiendo cantidad de trabajadores principalmente a causa de la mecanización de los distintos cultivos¹⁶. Sólo para señalar los últimos tiempos basta con considerar que entre los CNA de 1988 y 2002 la variación intercensal de personas

¹⁶ En varios capítulos de la reciente compilación de estudios sobre la demanda de trabajo en el agro argentino dirigido por Guillermo Neiman (2010) se demuestra la estrecha relación entre la difusión tecnológica de maquinaria e insumos y la disminución considerable de requerimientos de mano de obra.

que trabajan permanentemente en las EAP fue del -24,89% (259.138 personas menos). En el caso de los censos de población de 1991 y 2001, la cantidad de trabajadores vinculados a la agricultura, ganadería, caza y silvicultura cayó un 34,24% (467.363 trabajadores menos), mientras que la población ocupada total se redujo en un 11,76%¹⁷. En los mismos relevamientos pero para la provincia de Buenos Aires la reducción de este valor también es notable. Mientras en 1991 se registraron 252.955 personas mayores de 14 años ocupadas en el sector, para 2001 sólo quedaron 169.712, es decir que hubo una caída sectorial del 32,91% mientras que la PEA total de la provincia cayó 19,72%. En caso de comparar los CNA de 1988 y de 2002 la reducción de los trabajadores permanentes bonaerenses es del 34,44%. Paralelamente se consolidó el proceso de asalarización de los trabajadores rurales, cuyo porcentaje sobre la población económicamente activa del sector trepó en 2001 al 55%¹⁸. Estos valores pueden leerse como un indicio de la socavación de la organización familiar de la producción agraria típica de nuestro país asentada en una “relación social de trabajo” (du Tertre, 1997b) que une tecnologías, recursos vivos y un “espacio rural” que se extiende a los trabajadores familiares no asalariados.

Estas tendencias son registradas, con sus matices particulares, en la mayoría de los complejos agroindustriales de Argentina: caña; lana; tabaco; yerba; frutas (naranja, pera, manzana, limones, vid, etc.). La exclusión suele combinarse con el subempleo debido a la estacionalidad de las labores que genera que en una parte del año no haya trabajo ni

¹⁷ Los datos del CNA y el Censo Nacional de Población no son directamente cotejables pues mientras el primero registra a los individuos que trabajan en las EAP, el censo de población incluye a todas aquellas personas que coordinan, organizan, supervisan o realizan directamente el cultivo, cuidado, cosecha y tareas afines a la producción agrícola, ganadera, pesquera y silvícola sin importar si están directamente vinculadas a una explotación. El listado completo de actividades incluidas se encuentran en INDEC, 2001: 76 a 83.

¹⁸ Para ver la evolución de esta relación desde 1914 ver cuadro 15 del Anexo.

ingresos. La autoexplotación producida por el pago a destajo, el subempleo por bajos ingresos, las remuneraciones por debajo de la línea de la pobreza y/o la indigencia suelen ser características del mercado de trabajo rural. Tal es así que incluso el salario de convenio acordado por la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE) se ubica apenas por encima del salario mínimo, vital y móvil (SMVM) y muy por debajo del salario promedio del sector privado. Sólo a modo de ejemplo, en noviembre de 2009 el salario para peones generales acordado por la UATRE era de \$1.700,06 superando apenas por \$260 el SMVM fijado en \$1.440 y más de \$1.250 por debajo del sueldo promedio del sector privado. Esta situación mejoró parcialmente hacia septiembre de 2010 cuando el sindicato rural concertó un salario mensual de 2.210,07 que se ubicaba a \$470 del SMVM pero aun se mantenía a más de \$1.250 del promedio pagado por el sector privado. También la escasa o nula cobertura de salud, aportes jubilatorios y otras reglamentaciones previstas en el Régimen Nacional del Trabajo Agrario (Ley 22.248 de 1980) están muy generalizadas en el sector. Entre 2005 y 2010 el Ministerio de Trabajo relevó 68.949 trabajadores no registrados en la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca que representan el 50,2% del total relevado. Esta tasa es la más alta de la economía seguida de lejos por el transporte y la construcción con valores cercanos al 30%. Esto significa que más de la mitad de los trabajadores rurales estaba en condiciones irregulares al momento que se realizó la inspección y la situación no mejoró demasiado tras las gestiones estatales. Tal es así, que a pesar del avance en los últimos años la actividad agropecuaria tiene una tasa de regularización¹⁹ por debajo de la media del conjunto de la economía. Como se ve en el

¹⁹ Según el Ministerio de Trabajo, la Tasa de regularización es el porcentaje de trabajadores que al momento de la fiscalización no contaban con la Clave de Alta Temprana y les regularizaron esta situación por efecto de la acción inspectiva, es decir, antes de la audiencia de descargo.

cuadro 5 para 2010 sólo dos ramas (explotación minera y hoteles y restaurantes) regularizaron a más de la mitad de sus obreros en condiciones ilegales tras las inspecciones y el agro se ubica promediando el grupo junto a la construcción y la enseñanza, mientras el transporte y los servicios financieros se encuentran a más de 10% de la media nacional. La rama rural ha tenido la tercera mejor tasa de variación entre 2005 y 2010 (18,7%) sólo superada por la minería y la enseñanza y ubicada 7,2% por encima de la variación de todas las ramas.

Cuadro 5: Tasa de regularización por rama de actividad

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variación entre 2005-2010
Total	31	34,6	36,9	36,3	36,1	42,5	11,50%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	20,4	28,6	28,3	28,4	31	39,1	18,70%
Explotación de minas, canteras, carbón, petróleo, gas	10,3	33,7	43,4	26,7	29,2	61,5	51,20%
Industria Manufact.	32,2	36,7	39,8	37,9	37,3	42	9,80%
Construc.	35,3	37,9	35,9	26,8	29,9	39	3,70%

Comercio, actividades inmobiliarias y de alquiler, agencias	31,7	36,1	38,6	42	38,5	43,3	11,60%
Hoteles y Restaurant	33,9	40,5	45,1	46,1	45,6	51,3	17,40%
Transp.	22,3	21,7	22,9	22,8	26	30,4	8,10%
Intermediación financiera y otros servicios financ.	23,4	29,7	26,2	32,9	28,7	31,9	8,50%
Enseñanza	19,5	29,9	34,8	40,7	39,8	39,6	20,10%
Servicios	27,8	30,6	32,7	34,7	31,3	37,3	9,50%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Esta mejora en términos de regularización es matizada por los datos aportados desde el INDEC sobre el total de empleados registrados y reproducidos en la prensa (Bermúdez, 2011). Según dicho trabajo entre 2008 y 2010 la cantidad de trabajadores en blanco ocupados por la agricultura y la ganadería pasó de 325589 a 320542 mostrando una caída del 1,55% en uno de los momentos de mayor expansión de la actividad. Además la mano de obra registrada suele ser mucho menor en el caso de los empleos temporarios donde la inspección es parcial y poco exhaustiva. Recién hacia finales de 2010 y principios de 2011 una serie de casos con importante repercusión mediática pusieron

sobre el tapete las condiciones de precariedad que deben soportar los trabajadores temporarios de muchas actividades agrícolas, algunas de las cuales están estrechamente vinculadas a las empresas que se encuentran a la “vanguardia” del desarrollo tecnológico. Paradójicamente, y como se observó en el caso del salario, el sindicato que representa a los trabajadores rurales y estibadores no tiene una actitud demasiado combativa frente a estas situaciones. A pesar del crecimiento en el número de afiliados, las huelgas y movilizaciones han sido una excepción en el sector cuyas últimas manifestaciones masivas se dieron entre finales de la década de los 90's y principios del 2000 a raíz de la lucha por la Libreta de Trabajo Rural. Esto muestra que a pesar de las condiciones precarias y por momentos marginales de sus trabajadores, la voluntad de la UATRE ha sido evitar los conflictos abiertos e intensificar las medidas de capacitación y “educación” para que los trabajadores puedan adaptarse a las últimas tecnologías del agronegocio. Así lo demuestran algunos convenios firmados entre el sindicato y el INTA, Ministerios de Salud y Trabajo provinciales, Universidades Nacionales, ONG, etc. orientados al perfeccionamiento laboral. En lo que respecta al salario, el sector agropecuario tiene uno de los índices de negociación más bajos de la economía, que lo ubican desde 2007 en la segunda rama con menos negociaciones de la economía superada sólo por la construcción. Mientras en 2009 la agricultura tuvo apenas 23 negociaciones, la industria tuvo 469. Es verdad que las manufacturas tienen una diversidad interna muy importante y los sindicatos de cada rama negocian por separado, pero aun así otras actividades con estructuras laborales similares como la minería realizaron por lo menos el doble de negociaciones²⁰.

²⁰ La evolución de las negociaciones son extraídas del Ministerio de Trabajo y pueden verse en el cuadro 16 del Anexo.

Por otro lado, el proceso industrialización de la agricultura es acompañado por la estandarización de la producción, la incorporación de tecnologías ahorradoras de mano de obra, la “delegación” de la mayoría de las labores culturales a manos de contratistas²¹ y la reducción de los asalariados permanentes. Los datos del CNA 2002, muestran que en el 28% de las EAP nacionales y el 34,3% de las pertenecientes a la región pampeana sólo trabaja el productor sin colaboración de familiares, mensuales y/o jornaleros. Como afirma Quaranta, “este segmento refleja la presencia de formas de organización de la producción y del trabajo que combinan la participación de los productores en tareas directas o de gestión con la contratación indirecta de mano de obra o la contratación de servicios de maquinarias” (2010: 31). Es por ello que para la región pampeana, la expulsión de mano de obra de las EAP por introducción de maquinarias modernas debe ajustarse pues una parte de los “expulsados” se dirigen a este sector contratista. Teniendo en cuenta esta “migración” trataré a continuación de determinar, con los datos disponibles, su magnitud real.

Según el CNA del 2002, 36,56 millones de hectáreas fueron trabajadas en Argentina con maquinaria contratada. Según diversos trabajos difundidos por la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), existen entre 12.000 y 16.000 contratistas en Argentina, de los cuales un 25% de su totalidad están vinculados a dicha entidad de segundo grado (Garbers, 2009; Villulla, 2010).

²¹ En la literatura sobre el tema el concepto de contratista suele tener un doble sentido. Por un lado, incluye a prestadores de servicios agrícolas que realizan las labores agrícolas para diversos productores; por el otro, a aquellos dueños de maquinarias que además tienen tierras (propias o arrendadas) en producción. En este caso me refiero a la primera noción, en tanto que si los mismos contratistas también gestionan algún cultivo deberían estar registrados por el CNA.

En lo que respecta a la provincia de Buenos Aires, la mencionada FACMA considera que el sector Contratista Rural bonaerense es el que más creció en los últimos diez años llegando a trabajar el 50% de la superficie granaria y con un número de empresas de servicios que supera ampliamente los 4000 (Garbers, 2007). Según el CNA 1988 existían en la provincia 7.986.994 hectáreas y 36.380 EAP trabajadas por contratistas de las cuales 1.750 EAP también prestaban servicios. Varios años después, el CNA 2002 registró un total de 21.560 EAP bonaerenses que recurrían a alguno de los 3033 contratistas rurales, aportando 11,59 millones de hectáreas²². Esto significó una disminución en la cantidad de EAP del 40,74%, que es en gran parte explicada por la caída del número total de EAP provinciales del 32,33%, pero un aumento en la superficie de más del 30%. De todas las empresas prestadoras de servicios, casi el 20% (574) están registradas en algún partido de la Zona Deprimida del Río Salado, la cual aporta casi el 10% de la superficie (1,48 millones de ha.). Más allá de esta importancia secundaria en el total provincial, la región tiene el octavo partido con mayor cantidad de contratistas (Saladillo) y el tercer y el octavo partido con mayor superficie operada por empresa que le corresponde a Maipú y Azul respectivamente; este último es a su vez el partido con mayor superficie trabajada por contratistas de la provincia con 560.668 hectáreas.

Asimismo, existen datos actualizados gracias a la Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios (EPSA) según la cual para 2006 la cantidad de hectáreas se había casi duplicado llegando a 22,59 millones. De todas las tareas realizadas, la que mayor extensión ocupó fue la fumigación terrestre (51,93%) seguida por la cosecha de granos (10%) y la siembra directa (16,2%), además esta última tuvo una de

²² El total de superficie nacional y provincial seguramente contabiliza varias veces una misma parcela en tanto para cada campaña agrícola se suele realizar al menos una pasada con la sembradora, alguna fumigación y la cosecha.

las mayores tasas de crecimiento²³. Esto fortalece la hipótesis del fuerte vínculo entre el contratismo y el modelo del agronegocio. Sin embargo, otros datos muestran que la mayoría de las empresas contratistas son más bien pequeñas (muy excepcionalmente superan los 10 empleados) y con una participación de los socios en las tareas que se va diluyendo con el correr de las campañas paralelamente al proceso de asalarización del campo argentino. Tal es así que el tipo jurídico que prima es la persona física o las sociedades de hecho (más del 90%) y aunque existe una tendencia al crecimiento de las SA, SRL y SCA las mismas no superan el 8% de las empresas registradas. En el caso de los trabajadores, para la campaña 2001/02 el 41,4% de los empleados eran a la vez socios de la empresa de servicios, pero para 2005/06 ese número descendió al 30,8% y la mengua fue completamente absorbida por la categoría “empleados permanentes” que pasó de representar el 36,8% al 47,6% en el mismo período. En ambos casos el resto está conformado por los trabajadores temporarios que se ubican entre el 21,59% y el 23%.²⁴ En lo que respecta al total de trabajadores del sector, los datos muestran un crecimiento entre 2002 y 2006 del 64,27% pasando de 15.517 empleados a 25.490. Finalmente hay que considerar un detalle muy importante en torno a la dinámica de estos contratistas y es justamente su incursión como productores directos. Según el CNA 2002, Buenos Aires contaba con 1.372 EAP que realizaban labores agrícolas a terceros en una extensión de casi 2 millones de hectáreas. En la misma tendencia la EPSA de 2002 releva que el 23,23% de los prestadores de servicios bonaerenses también tenían campos en producción por una extensión de 3,7 millones de hectáreas²⁵ que representaba

²³ Ver cuadro 17, Anexo.

²⁴ Ver cuadros 18 y 19 del Anexo.

²⁵ Estas 3,7 millones de ha. serían la suma de las casi 2 millones de ha. que las EAP trabajaron para terceros más la superficie propia cultivada.

24,03% del total trabajado por contratistas. No obstante, los valores para los años posteriores son perceptiblemente superiores.

Si se conjuga la incorporación de capital fijo vía maquinaria y la menor demanda de mano de obra, puede afirmarse que el proceso genera inevitablemente un aumento de la composición orgánica del capital y por ende una caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, los enormes beneficios económicos y el continuo crecimiento del sector parecen desmentir este hecho pues el capitalismo agrario encontró la solución presionando constantemente sus límites para escapar de esta tendencia. La incorporación de nuevas superficies y la mercantilización de otros espacios (por ejemplo el material fitogenético) son pruebas de esta estrategia que se conjuga con una explotación feroz de los trabajadores. Esto desmiente la idea de que las áreas más dinámicas y modernas de la economía brindan empleos de calidad. Como lo expresa Aglietta

La ley de la tendencia a la baja de la tasa de beneficio tiene, pues, el significado siguiente. Nos dice que una etapa de acumulación aparentemente regular no implica la existencia de mecanismos autocorrectores capaces de perpetuarla. La tendencia al desarrollo desigual es una característica macroeconómica de la ley de la acumulación. Se impone a las relaciones de competencia en el mercado, sólo puede ser neutralizada mediante transformaciones sociales que dependen del desarrollo de la lucha de clases. Por eso es correcto hablar de equilibrio metaestable (1988: 313).

En términos empresariales, este equilibrio también se logra manteniendo una dotación de capital fijo bastante reducida como “solución” coyuntural al aumento en la composición orgánica del capital. La utilización de contratistas, el alquiler de campos, la compra a granel de insumos y semillas, suelen ser las estrategias más comunes. En este sentido pareciera que los sectores más dinámicos del agro argentino se pliegan al modelo posfordista (Coriat, 2000a

y 2000b; Hirsch, 1992; Holloway: 1995; Watanabe, 1997). En él, la organización del trabajo se reconfigura a partir de la constante introducción de tecnologías *de punta* que se orienta tanto a la creación de una elite de trabajadores calificados, autónomos y con un nivel salarial relativamente alto como a la expulsión de gran cantidad de obreros, los cuales son sometidos a condiciones laborales signadas por la incertidumbre, la flexibilidad, la división y la precarización. De esta manera, la delegación de las tareas culturales a manos de contratistas también les permite desligarse los altos costos por amortización de maquinarias y contar con mayor liquidez. Además cuando alguna empresa logra controlar productivamente las tierras de una amplia zona se producen condiciones oligopólicas que les permiten manejar el precio pagado por los servicios. Esto genera mayores niveles de explotación de los trabajadores o de autoexplotación en el caso de las pequeñas PyMEs familiares de servicios agrícolas, de manera que los grandes productores también canalizan hacia debajo de la pirámide los conflictos laborales²⁶. Mientras tanto las condiciones de la cúpula de los empleados administrativos de las empresas líderes son relativamente mejores y van en línea con las nuevas herramientas de *management* sin que ello afecte la posibilidad de recurrir a trabajadores precarios para cubrir tareas estacionales. Así se hace evidente que a pesar de la creciente

²⁶ En un artículo sobre los trabajadores en el agro pampeano se recoge la opinión de un “experto” quien afirma que “un 10 o un 20% de estos prestadores de servicios salen del mercado cada año, ellos ponen un techo a los precios. Esas PyMEs en estado terminal empujan los precios a la baja (sólo costos variables) con tal de sobrevivir. Son reemplazadas casi automáticamente [...] Esa es infeliz y dolorosamente la clave del éxito de la competitividad de la agricultura: el mercado dinámico de las PyMEs prestadores de servicios” (Héctor Ordóñez citado en Villulla, 2010: 141). De hecho en otro trabajo difundido por FACMA se refuerza, con cierta licencia poética, la idea de la necesidad constante de la capitalización cuando afirma que “El contratista que no renueva [la maquinaria] le queda una única salida: desaparecer. Vive analizando su renovación, actualización y modernización. Cuando se le habla de renovación, achica sus ojos oteando el horizonte y ve como perfilarse la máquina soñada y el modelo amado” (Garbers, 2009: 2).

mecanización, el proceso productivo sigue dependiendo de la reacción, percepción, concentración, discernimiento y rapidez de coordinación de los individuos.

A modo de síntesis puede afirmarse que existe una combinación de innovaciones organizacionales y tecnológicas. Las primeras reconfiguran quiénes y de qué manera se hacen las tareas y las segundas se vinculan principalmente con el paquete semilla transgénica/siembra directa/herbicida y la maquinaria asociada a fin de estandarizar la producción y prescindir de los conocimientos locales. Quizá la principal diferencia con las transformaciones del mundo fabril sea que en lugar de generar productos específicos en partidas relativamente pequeñas clasificadas por su calidad, el agro argentino se orienta a la producción de *commodities*, principalmente soja, cuya particularidad es la homogeneización de la mercancía. En este proceso la innovación se conjuga con mecanismos de las *economías de escala* y de *flexibilidad*, vía disminución del costo unitario de los cultivos por el gran volumen de producción y por amplitud y grado de flexibilidad del proceso productivo que permite cambiar rápidamente de zona por el escaso capital inmovilizado.

De acuerdo a la caracterización realizada páginas atrás, la empresa “El Tejar” combina precisamente todas las características enunciadas en este apartado, tanto por su estructura organizativa como por su volumen de producción y superficie en cultivo que convierten a esta empresa en uno de los principales productores agropecuarios de la Argentina. Sin embargo, también se ha planteado la enorme heterogeneidad que subsiste más allá de estos ejemplos paradigmáticos. Como se planteará en el próximo capítulo, a pesar de este avance del agronegocio subsisten un número importante de pequeñas y medianas explotaciones que conservan las producciones alimenticias aunque su arrinconamiento y la reconversión hacia los *commodities* de exportación crecen ininterrumpidamente. Para la Zona Deprimida del Río Salado y buena parte de la región pampeana el caso de la ganadería, tanto para carne como para leche, es interesante

pues es una actividad que requiere personal. Sin embargo, como se vio páginas atrás los cambios implantados por el engorde a corral también introducen desfasajes. En términos laborales, puede hacerse un simple cálculo: si para el *feedlot* la relación promedio entre personal y animales es de una persona cada 500 o 1.000 cabezas, y considerando que para marzo de 2010 las existencias nacionales eran de 1.600.000 vacunos en engorde a corral, eso implicaría la creación de 1.600 puestos de trabajo en el peor de los casos (uno cada mil) y 3.200 en el mejor (uno cada 500). Esto contrasta claramente con la reducción de la ganadería nacional que entre marzo de 2008 y el mismo mes de 2010 desaparecieron 8.305 unidades productivas (SENASA, 2010b), lo cual implica que la expulsión no es amortiguada ni siquiera considerando que cada unidad productiva ganadera tiene un solo empleado y los *feedlots* toman un trabajador cada 500 animales. En el mejor de los casos quedarían fuera de la actividad 5.105 personas. Lo mismo ocurre para la provincia de Buenos Aires donde para marzo de 2010 se engordaban 686.426 animales que generarían entre 686 y 1.372 empleos mientras que la reducción de establecimientos entre 2008 y 2010 trepó a 2.583. Nuevamente estos valores confirmarían la expulsión del sector ganadero bonaerense de al menos 1211 trabajadores en el período mencionado. Quizá este no parezca un valor demasiado alto pero considerando la escasa creación de puestos de trabajo del sector cada pérdida debería ser considerada.

También puede hacerse un recuento similar añadiendo los trabajadores de los establecimientos de engorde a corral y del sector contratista. Los contratistas ocuparon para 2006, 25.490 empleados y para 2008 los *feedlots* bonaerenses contabilizaban un total de 755.082 cabezas, que en el mejor de los casos implicarían 1510 puestos de trabajo. Salvando las distancias temporales se puede afirmar que en Buenos Aires las actividades vinculadas al agronegocio habrían creado entre 2006 y 2008 cerca de 27.000 puestos de trabajo. Este valor está lejos de revertir la desaparición

de 83.243 puestos de trabajo agropecuarios que se registró entre los censos 1991 y 2001, y si se considera el período 2001-2010, se hace difícil considerar un crecimiento de la población económicamente activa agropecuaria cuando se observa el mencionado índice de desaparición de establecimientos ganaderos y lecheros. A pesar de esta tendencia, sólo queda pues esperar los datos del Censo Nacional de Población realizado en 2010 para efectuar aseveraciones más contundentes al respecto.

3

La “competencia” en el agro: la disputa por la tierra y el capital

En el capítulo teórico se intentó dejar en claro la doble dinámica de la competencia entre capitales en el sector agropecuario a partir de la introducción de la tierra como ese recurso natural monopolizable que adquiere las propiedades de una mercancía que funciona como capital. A partir de ello los productores agropecuarios deben pugnar no sólo por el capital como estructura de financiamiento de la producción sino también por el acceso a la tierra, ya sea por medio de la propiedad, el arrendamiento o sus formas “grises”. En esta dinámica se hacen presentes tanto relaciones conflictivas de oferta y demanda de los recursos como instancias de cooperación entre las empresas que de alguna manera determinan el tamaño de las explotaciones y las parcelas catastrales; las pautas de integración vertical y horizontal a lo largo de la producción agroindustrial, los canales de asignación de recursos; las relaciones entre vendedores y compradores en los mercados y; la respuesta de los productores frente a los derroteros de los actores y demandas externas.

En este sentido, se hace necesario buscar las tendencias hacia la concentración y/o centralización de la tierra y la producción. Ya sea que la menor cantidad de agentes en estos mercados se deba a un desarrollo desigual de los capitales que buscan concentrar medios para la valorización como forma de incrementar la productividad del trabajo o a un cambio cualitativo que remodela la autonomía de los capitales y crea nuevas relaciones de competencia

cuyos efectos son irreversibles (Aglietta, 1988). Para poder rastrear estos factores me parece pertinente cruzar los datos contextuales del capítulo anterior con tres puntos nodales. El primero de ellos está encarnado por las transformaciones en los agentes productores a partir de algunos datos censales y de informaciones regionales que permitan relevar la cantidad explotaciones agropecuarias ya sea en términos generales como en lo que respecta a las distintas zonas productivas. En este caso también resulta pertinente reconstruir ciertas dinámicas concentradoras-centralizadoras en la actividad productiva más representativa de la Zona Deprimida del Río Salado: la ganadería. El segundo tópico apunta a las modificaciones en los registros catastrales de algunos partidos claves de la provincia de Buenos Aires como medio para registrar las posibles modificaciones en la propiedad de la tierra entre principios de los años 90's y fines del 2010. Finalmente, quedaría por tratar un tema que cruza los puntos anteriores y refiere a la evolución del mercado de tierras y principalmente del precio de la tierra como índice de la renta en tanto, como se vio anteriormente en los planteos de Marx, dicho precio no es otra cosa que la renta capitalizada.

Los cambios en las unidades de producción y las estrategias de integración empresarial

El primer tópico a tratar ha sido suficientemente reconocido en todo trabajo que haya comparado los Censos Agropecuarios de 1988 y de 2002. Me refiero a la notable disminución del número de EAP a nivel nacional, provincial y, en muchos casos, departamental o municipal. Tal es así que mientras en el primer relevamiento se registraron 421.221 EAP con y sin límites definidos, para 2002 ese número cayó

a 333.533, significando una merma del 20,85%¹. Esta caída en el número de explotaciones no afectó a todos los estratos por igual. De hecho, siguiendo la estratificación propuesta por Teubal, Domínguez y Sabatino (2005) y reproducida en el cuadro 6, entre ambos censos hay una caída en términos absolutos y relativos de las pequeñas explotaciones, una reducción en términos absolutos de las explotaciones medianas que es matizada por un incremento en su peso relativo del 2,53% y una suba tanto en términos porcentuales como cuantitativos de las explotaciones de más de 1000 hectáreas. En lo que respecta a la cantidad de hectáreas controladas por cada uno de los estratos, la tendencia se repite con el lógico agravante que la superficie de las explotaciones medianas también se reduce a favor de las más extensas (Ver Anexo, cuadro 20).

Cuadro 6: Cantidad de EAP por estratos y su peso relativo a nivel nacional

	CNA 1988		CNA 2002	
	EAP	%	EAP	%
Pequeñas Explotaciones (menos de 200 ha.)	282029	74,54	206736	69,51
Medianas Explotaciones (entre 201 y 1000 ha.)	68873	18,2	61652	20,73
Grandes Explotaciones (más de 1000 ha.)	27445	7,26	29037	9,76
TOTAL	378347	100	297425	100

¹ Si sólo se consideran las EAP con límites definidos el valor es muy similar: 21,39%.

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC propuestos en Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005.

Si se restringe el análisis a la provincia de Buenos Aires, las variaciones intercensales fueron más acuciadas. Tal es así que la cantidad total de EAP descendió de 75.479 registradas en 1988 a 51.107 en 2002 lo que implica una caída del 32,39%. En lo que respecta a los cambios en la estratificación, la reducción en el peso de las explotaciones más pequeñas llega casi al 10% mientras los segmentos de los establecimientos medianos y grandes ganan un 6,01% y el 4,27% respectivamente (Anexo, Cuadro 21). Cuando se hace foco sobre los cambios en las superficies controladas por cada estrato las mermas en el peso relativo de los dos primeros niveles y el aumento de los valores porcentuales y absolutos de las hectáreas en manos de las grandes explotaciones se intensifica. Tal es así que en el cuadro 7 puede observarse como las pequeñas y medianas EAP pierden 3,69% y 3,74% de su superficie y dicho valor es absorbido por los establecimientos de más de 1000 hectáreas.

Cuadro 7: Cantidad de Hectáreas controladas por distintos estratos de EAP y su peso relativo en la provincia de Buenos Aires

	CNA 1988		CNA 2002	
	Ha.	%	Ha.	%
Pequeñas Explotaciones (menos de 200 ha.)	3219808,4	11,8	2092072,5	8,11
Medianas Explotaciones (entre 201 y 1000 ha.)	9787077,8	35,87	8285507,4	32,13
Grandes Explotaciones (más de 1000 ha.)	14275693,9	52,33	15411089,6	59,76

TOTAL	27282580,1	100	25788669,5	100
-------	------------	-----	------------	-----

Fuente: INDEC.

En términos de desaparición de explotaciones la cuenca deprimida del Río Salado registró un valor intermedio entre los porcentajes nacionales y provinciales ubicado en torno al 25%, cayendo principalmente la proporción de pequeñas explotaciones en más de un 7% a favor de los dos estratos más grandes. Respecto de la distribución superficial, y al igual que a nivel nacional y provincial, los grandes establecimientos crecieron en importancia frente a la reducción de los niveles más pequeños. En este caso los más afectados son las medianas explotaciones que perdieron más de un 3% de la superficie de la zona (Anexo, Cuadro 22). En definitiva los datos censales mostraron una tendencia hacia la reducción de las explotaciones que lejos de ser proporcional a todos los estratos perjudicó principalmente a las pequeñas y medianas EAP y profundizó la brecha que las separa de los establecimientos con más de mil hectáreas.

Si bien parte de estos datos fueron adelantados en el capítulo anterior, también es importante tener en cuenta los cambios en la cantidad de establecimientos ganaderos bovinos tanto a nivel nacional como en la provincia de Buenos Aires. Considerando el citado informe del SENASA (2010b) he reconstruido el cuadro 8 que permite afirmar que entre marzo de 2008 y el mismo mes de 2010 el total de establecimientos ganaderos en Argentina sufrió una caída del 3,8% que fue acompañada por el descenso en la cantidad de unidades productivas del 3,47% y del 14,99% en stock vacuno nacional. Es interesante la diferenciación presentada en este informe entre establecimiento² y unidad productiva pues

² Se entiende por establecimiento a toda “superficie de tierra contigua, aunque fuese atravesada por algún accidente geográfico como arroyos, ríos u obras de infraestructura como caminos, rutas, ferrocarril, etc., donde se realice cualquier tipo de producción agropecuaria” (SENASA, 2010b: 6).

con este último concepto se tiene en cuenta la posibilidad de que varios titulares (persona física o jurídica) posean ganado dentro de un mismo establecimiento agropecuario. A la vez que contempla la posibilidad de que un mismo productor pueda ser titular de varias unidades productivas en distintos puntos del país por lo que el número de productores será necesariamente menor que el de las unidades productivas propuestas. Pasando a la circunscripción provincial los valores se agudizan, mostrando una caída de casi el 6% en el número de establecimientos, 6,78% en las unidades productivas y un 19,05 en el total de bovinos. Como puede observarse, los porcentajes en la merma en el total de vacunos del país y la provincia es mayor al cierre de establecimientos y unidades lo cual genera un decrecimiento del promedio de animales por explotación que pasa en la provincia de Buenos Aires de 361,84 cabezas en 2008 a 307,44 en 2010. Pese a estos promedios, los datos expuestos en el capítulo anterior acerca del crecimiento de los *feedlots*, cuyas técnicas de producción requieren importantes volúmenes de ganado, hacen suponer que los establecimientos más grandes siguen poseyendo la mayor parte de los animales.

Cuadro 8: Cantidad de establecimientos, unidades productivas y cabezas bovinas

	marzo de 2008			marzo de 2010		
	Establec.	Unidades Productivas	Total Bovinos	Establec.	Unidades Productivas	Total Bovinos
Buenos Aires	54569	68364	19745310	51986	63729	15982834
Total país	218463	329096	57583122	210158	317692	48949743

Fuente: SENASA, 2010b.

La merma en la cantidad de cabezas también afectó a casi todos los partidos de la Zona Deprimida del Río Salado, siendo los más perjudicados Ayacucho, Azul, Chascomús, Madariaga, Olavaria y Tapalqué con una caída de sus existencias ubicada entre 179.400 y 66.001 cabezas. La única excepción fue el partido de Las Flores cuyo stock creció entre 8.301 y 47.000 cabezas, quizá impulsado por la instalación de algunos establecimientos de engorde a corral de importantes dimensiones. Sin embargo, esta situación también depende de otros factores particulares de la zona pues Bolívar es el quinto partido con mayor número de animales en engorde a corral a nivel nacional y aun así registró una caída del stock bovino de entre 66.000 y 19.501 unidades.

En páginas anteriores se ha reconstruido el estrecho vínculo entre las áreas de engorde a corral y el avance de la soja. También la matriz casi financiera de este tipo de emprendimientos puede observarse a partir de la velocidad en que se abren y cierran los establecimientos de acuerdo a las condiciones coyunturales relacionadas con el precio del ganado pero principalmente con la disponibilidad de subsidios estatales que maximicen la rentabilidad. Asimismo, las características productivas de los *feedlots* tienden a priorizar aquellos con gran volumen de engorde y si bien el estrato de establecimientos de hasta 500 animales es el más importante, la integración vertical y horizontal es una estrategia común para las empresas más grandes. Tal es así que en un estudio realizado por el Taller Ecologista *et al.* (2010) se identificaron 34 *feedlots* que integran el engorde de los animales con otros eslabones de la cadena productiva de la carne e incluso la comercialización minorista. De hecho los grandes productores ganaderos venden directamente a las procesadoras multinacionales o nacionales que normalmente abastecen a un determinado grupo de supermercados. En el cuadro 9 se relevan las empresas que mayor cantidad de subsidios estatales recibieron en 2008 y 2009 y en la mayoría de los casos se puede registrar algún nivel de integración vertical u horizontal de las mismas.

Cuadro 9: Primeras 10 empresas que más subsidios por engorde a corral han recibido en los años 2008 y 2009

Nombre	Monto 2008	Monto 2009	Total
Sol de Septiembre	21.977.906,07	3.587.434,26	25.565.340,33
Ser Beef S.A.	22.033.690,02	1.955.307,90	23.988.997,99
Finlar S.S.	19.068.096,52	1.877.140,42	20.945.236,94
Dovales S.A.	15.845.264,17	2.525.811,96	18.371.076,13
Transcom S.A.	12.320.702,07	2.313.129,29	14.633.831,99
Inversora Juramento S.A.	9.274.635,12	3.532.667,54	12.807.302,66
Don Ricardo	10.102.565,04	1.891.176,10	11.993.741,14
Enrique R. Zeni y Cia. S.A.C.I.A.F.E.I.	10.415.781,55	1.167.485,30	11.583.266,85
Cactus Argentina	9.783.106,44	1.057.284,70	10.840.391,14
Frigorífico Rioplatense S.A.I.C.I.F.	7.646.478,89	2.568.358,17	10.214.837,06

Fuente: Taller Ecologista *et al.*, 2010: 12.

El *feedlot* que lidera la lista, “Sol de septiembre”, pertenece a la empresa Frigolar, ubicada en la ciudad de La Plata y dedicada a la faena y venta de carne. Por lo que a partir de este establecimiento logró integrar todos los eslabones que van desde el engorde de los animales, industrialización, comercialización y distribución de productos cárnicos. Similares son los casos de las firmas ubicadas en los puestos 3 y 10 (“Finlar” y “Frigorífico Rioplatense”) que tienen sus plantas de faena en Santa Fe y Entre Ríos respectivamente. En el caso de “Frigorífico Rioplatense” también tuvo durante varios años una planta de procesamiento de carnes y venta al mercado minorista a través de la firma Goodmark que en 1995 fue adquirida por Unilever, por lo que la empresa nacional se dedicó al enfriado y empaquetado de los productos.

En el caso “Ser Beef” (establecida en la provincia de San Luís) la empresa realiza actividades agroganaderas en una superficie de 43.000 hectáreas. Por las condiciones climáticas y edafológicas del lugar donde están emplazados los establecimientos han construido una extensa red de riego artificial que les ha permitido expandir la agricultura y la actividad forestal, mientras que en lo que respecta a la ganadería hacen el ciclo completo que incluye cría, recría y engorde en 239 corrales, distribuidos en 130 hectáreas capaces de alimentar simultáneamente a 35.000 animales. “Transcom S.A.” está ubicado en Saladillo, provincia de Buenos Aires, y es quizá el caso menos integrado en tanto es una empresa que se dedica solamente al engorde a corral pero con la particularidad de hacer su propio alimento balanceado. En contraste, la “Inversora Juramento” (radicada en Salta) es una de las firmas agropecuarias más importantes del norte argentino y cuenta con 67.000 hectáreas y 54.000 cabezas de ganado. Su principal actividad es ganadera pues realiza cría, recría y engorde de vacunos, este último tiene lugar en un *feedlot* con capacidad para 25.000 cabezas. Además cuenta con su propio frigorífico (“Bermejo”) que es abastecido en un 70% por ganado producido por la propia “Inversora Juramento”, comprando el resto a productores de la zona. Más allá que el 90% de la producción se destina al mercado interno, exporta a Chile y la Unión Europea pues tiene asignado 264 toneladas de la Cuota Hilton para el ciclo 2010-2011. Asimismo, también siembra anualmente alrededor de 12.600 hectáreas, más de la mitad con soja y el resto con sorgo, alfalfa y maíz para la alimentación de los animales. Tanto la “Inversora Juramento” como “Enrique R. Zeni y Cia.” están fuertemente vinculadas al mundo financiero. La una por cotizar en Bolsa y la otra por ser en sus orígenes un empresa dedicada al corretaje de granos (su presidente, Enrique Zeni, fue el titular del Mercado a Término de Cereales hasta su muerte en 2003) que se fue expandiendo hacia la producción, incluyendo las actividades foresto-industriales, el cultivo de cítricos, la cría de

ganado en la provincia de Corrientes y un *feedlot* en el gran Buenos Aires (Marcos Paz). Finalmente “Cactus Argentina S.A.” es un establecimiento de engorde a corral con capacidad para 23.000 animales ubicado en Villa Mercedes, San Luís y es la filial productiva de la empresa procesadora de carne bovina Exportaciones Agroindustriales Argentinas S.A. (“Carnes Pampeanas”). Esta compa a pertenece a Tyson Foods, Cresud S.A.C.I.FyA. y Cactus Feeders las cuales son tres de las firmas agroindustriales más importantes del mundo.³ En este caso también puede verse un modelo de producción verticalmente integrado que además ha logrado los permisos para comercializar carne de la raza *Aberdeen Angus* certificada.

En lo que respecta pura y exclusivamente al procesamiento cárnico, los ejemplos más importantes de integración/transnacionalización en Argentina son el grupo “JBS” y “Marfrig”. El primero de ellos es representado en Argentina por Swift Argentina que tiene una larga historia en el país principalmente en el comercio exterior pues el inicio de sus transacciones se remonta a 1907. Tal es así que es el primer exportador argentino de carnes vacunas y comercia en el exterior el 56% de carnes cocidas congeladas y el 68% de las carnes enlatadas de Argentina, orientando el 70% de sus ventas a los mercados internacionales, las cuales ascienden a 442 millones de pesos. Si bien desde mediados de los 80’s la empresa producía directamente 210.000 hectáreas y manejaba un stock propio de 100.000 cabezas en 1997 se desprendió de esta parte de la cadena para centrarse en el procesamiento pero desde entonces cubrió su demanda con el aporte de grandes productores y la compra en remates-feria. En el caso de “Marfrig” trabaja en la Argentina a través

³ Tyson Foods es la mayor productora de proteína animal a nivel mundial con sede en Arkansas, Estados Unidos (www.tyson.com); Cresud es una firma agroindustrial argentina establecida en la década de los 90’s cuyas particularidades serán descritas en el próximo capítulo (www.cresud.com.ar) y Cactus Feeders, uno de los líderes mundiales del engorde de hacienda en *feedlot* (www.cactusfeeders.com).

de Quickfood dedicada también al procesamiento y venta de productos cárnicos de la marca *Paty*⁴. En definitiva puede verse que el mercado de la producción cárnica ha desarrollado en los últimos tiempos una fuerte dinámica concentradora/centralizadora. Esta se caracteriza por una reducción de la cantidad de productores y un aumento del tamaño promedio de las explotaciones matizado por las estrategias de producción intensivas introducidas a partir de los *feedlots*. Asimismo la integración vertical y horizontal (esta última principalmente orientada a los mercados regionales) tiene mucha importancia en las empresas que mayor *stock* controlan dentro del sector.

Esta reducción en el número de explotaciones nos habla de una actividad agropecuaria en cada vez menos manos, principalmente en lo que respecta a la producción directa. Sin embargo también es importante introducir el régimen de tenencia de la tierra⁵ a partir del cual estos establecimientos ocupan sus parcelas. De esta manera se podrá detectar el mayor o menor peso del sector terrateniente puramente rentista, es decir que cede sus tierras para que un tercero aporte los medios de producción para el cultivo o la cría de ganado. En este caso los datos disponibles también se circunscriben al período 1988-2002 respondiendo a los años en que se realizaron los Censos Nacionales Agropecuarios. En el cuadro 10 he reconstruido los datos sobre tenencia de la tierra para distintas escalas geográficas atendiendo a si las mismas estaban en propiedad o se cedían a cambio de una contraprestación. Bajo este criterio las sucesiones indivisas y la propiedad personal quedaron en

4 Toda la información fue extraída de las páginas Web de las mismas empresas o de artículos periodísticos especializados: <http://www.serbeef.com.ar>; <http://www.carnes-pampeanas.com>; <http://www.finlar.com.ar/>; <https://bit.ly/2IRqDXe>; <http://www.rioplatense.com/home.html>; <http://www.swift.com.ar>; <http://www.quickfood.com.ar>.

5 Para este punto se usarán las definiciones y categorías propuestas por el Censo Nacional Agropecuario, las cuales pueden consultarse en https://www.indec.gov.ar/agropecuario/glosario_cna2002.pdf

la primera categoría; arrendamiento, aparcería y contrato accidental se englobaron para el rótulo “Cedidas con contraprestación”; mientras en Otras se incluyen la ocupación y las categorías residuales propuestas por el INDEC. A partir de esos datos puede observarse una pérdida de importancia relativa de la propiedad a favor de los regímenes de tenencia con contraprestaciones. Estas modificaciones afectaron más acuciadamente a la región pampeana que al resto del país y si bien la provincia de Buenos Aires muestra cambios menores al del total regional, el impacto en el interior bonaerense fue diferencial. Tal es así que en la Zona Deprimida del Río Salado la propiedad perdió 8,1% lo cual fue absorbido casi totalmente por las cedidas con contraprestación (7,69%). A pesar que la propiedad sigue ocupando más del 73% de la superficie, los cambios en esta zona son los más importantes del cuadro y coinciden con los primeros avances de la agricultura sobre las tierras más fértiles.

Cuadro 10: Distribución de la superficie de las EAP según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra⁶

	CNA 1988				CNA 2002			
	Propiedad	Cedidas con contraprest.	Otras	Total	Propiedad	Cedidas con contraprest.	Otras	Total
Total País	85,15	10,62	4,24	100	79,89	14,31	5,79	100
Región Pamp.	79,11	17,83	3,06	100	71,09	25,01	3,90	100
Buenos Aires	78,04	21,17	0,79	100	70,39	28,18	1,43	100

⁶ Para ver los números absolutos recurrir al cuadro 23 del Anexo.

Zona Depri- mida del Río Salado	81,61	17,76	0,63	100	73,51	25,45	1,04	100
--	-------	-------	------	-----	-------	-------	------	-----

Fuente: INDEC.

Con este nuevo dato se refuerza la hipótesis de la ingerencia de la agriculturización y los agronegocios en los cambios productivos y patrimoniales de la provincia de Buenos Aires. Pues se observa una caída del número de pequeños y medianos propietarios/productores que, a pesar de esbozar un perfil empresarial, se vinculaban con la tierra a partir de una idea de patrimonio que se enraizaba en la historia y el trabajo familiar. Como contrapartida ese 7% más de superficie que en 2002 se registra entre las tierras cedidas con contraprestación tiene como resultado el aumento de actores netamente rentistas. Ya sea por haber comprado tierra como inversión, por haber sido excluidos de la producción por temas de escala, endeudamiento o división patrimonial, o por simple cálculo de costos/beneficios hay una masa de ingresos que convertidos en renta se distribuyen entre agentes que están fuera de la producción. Como se verá más adelante, este sector se ha visto beneficiado en los últimos tiempos en tanto el crecimiento de la rentabilidad y la expansión de la soja han permitido la suba constante de los cánones de arrendamiento. Esto muestra que la difusión de los arrendamientos, que según diversas fuentes del sector abarca más del 50% de la superficie agrícola (INTA, 2003; Bertello, 2009a), acompaña el avance sojero y el desplazamiento y reconfiguración de otras producciones.

La tendencia se repite cuando en lugar de poner foco en la superficie, el análisis se centra en las EAP. Para ello el cuadro 11 recoge las variaciones de cada régimen de tenencia organizados en grandes grupos entre los censos 1988 y 2002 demostrando la marcada pérdida de importancia de

la propiedad pura frente al arrendamiento y la combinación de ambas formas. Los cambios más drásticos se dieron a nivel regional pues mientras la propiedad perdió 3,86% a nivel nacional, la merma en la región pampeana superó los 8 puntos porcentuales y en la zona deprimida del Río Salado el retroceso en la participación de la propiedad pura casi alcanza el 10%. A pesar de esta variación, los partidos bonaerenses analizados continúan teniendo la mayoría de su tierra (64,19%) bajo propiedad pura, la cual ha sido tradicionalmente la forma de ocupación más difundida tanto para las grandes extensiones como para los pequeños y medianos productores de la zona.

Cuadro 11: Distribución de las EAP según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra⁷

	CNA 1988					CNA 2002				
	Sólo		Propie- dad y alqui- ler	Otras	Total	Sólo		Propie- dad y alqui- ler	Otras	Total
	Propie- dad	Tie- rras alquila- das				Propie- dad	Tie- rras alquila- das			
Total País	72,24	6,92	11,32	9,52	100	68,38	8,09	12,58	10,95	100
Región Pam- p.	67,14	9,27	18,78	4,80	100	58,93	12,09	22,73	6,24	100
Buenos Aires	68,56	10,18	16,97	4,28	100	59,54	13,16	21,40	5,91	100

⁷ Para ver los números absolutos recurrir al cuadro 24 del Anexo.

Zona Depri- mida del Río Sala- do	74,08	9,14	14,48	2,30	100	64,19	12,34	18,50	4,96	100
---	-------	------	-------	------	-----	-------	-------	-------	------	-----

Fuente: INDEC.

Podría pensarse que este crecimiento de la toma de tierras se vincula directamente con el incipiente avance de la agricultura que se registró por aquellos años en la Cuenca Deprimida. Tradicionalmente vinculada a la cría de ganado, hacía mitad de los 90's comienza en la región un paulatino crecimiento de la siembra de soja, la cual desplaza en un primer momento a sus cultivos competidores, principalmente el maíz y el girasol. A partir de la campaña 2004/2005 se da la expansión agrícola más fuerte en la región con un avance sobre las tierras ganaderas y tamberas (Ver cuadro 2, Capítulo 2). Tal es así que si se circunscribe el análisis a los partidos de la Cuenca Deprimida del Río Salado con mayor peso de la agricultura (Azul, Bolívar, General Alvear y Saladillo) las transformaciones en el régimen de propiedad han sido mucho más marcadas. En dichas circunscripciones las EAP con propiedad exclusiva se reducen entre un 7 y un 15% y pierden entre un 15,13 y un 30,43% de su superficie principalmente frente a las explotaciones que combinan propiedad con alguna forma de toma de tierra con contraprestación. En este último punto la excepción es Saladillo que si bien mantiene relativamente constante la proporción de EAP asentadas solamente en tierras en arriendo, aparcería o contrato accidental, la superficie ocupada por este tipo de establecimientos casi se triplica. Esto significó pasar de un 6,88% del área departamental en 1988 a un 19,78% en 2002⁸. Si bien esto puede explicarse por múltiples causas,

⁸ Ver cuadro 25 del Anexo.

no debe olvidarse que en Saladillo comienza en los 90's sus actividades agrícolas "El Tejar" uno de los grupos de siembra más importantes del país que se caracterizó hasta hace unos pocos años por trabajar solamente en campos arrendados a terceros.

Al pensar en los consorcios de siembra surge la necesidad de ubicar en este contexto a los nuevos actores que pugnan por el control de la tierra y la producción, y entre ellos se destacan los *pooles* de siembra. Si bien su aparición se remonta a la década de los ochenta y antes aun, estos primeros casos tenían como objeto integrar a distintos productores agropecuarios para poder ganar escala y competir con las grandes empresas. De esta manera un productor hacía las veces de organizador mientras el resto arrendaba sus tierras y se tercerizaban las labores culturales (siembra, fumigación y cosecha). Así se construían economías a escala que permitían conseguir mejores precios en insumos y servicios, a la vez que se extiende la contratación de seguros para que los inversores reduzcan su riesgo. Si bien este tipo de casos ha sobrevivido, con la expansión de los agronegocios, los *pooles* de siembra y los fondos de inversión se convirtieron en una atracción para inversores extra agropecuarios. Muchas empresas han conformado *pooles* y a partir de la figura del fideicomiso (que será analizada en el próximo capítulo) lograron aumentar su extensión captando inversores del circuito financiero. La realidad es que debido a la gran movilidad y la complejidad de esta forma de integración contractual es muy difícil conocer la cantidad de hectáreas sobre las cuales trabajan los *pooles*, pero algunas fuentes del sector afirman que entre 1997 a 2002 este valor se ha quintuplicado pasando de 400.000 a 2 millones hectáreas (Agrodiario, 2008). Sin embargo, el CNA 2002 registró en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe poco más de 600.000 hectáreas gestionadas a partir de un *pool* de siembra. Quizá la particularidad y movilidad de este tipo de actores atentó contra el correcto relevamiento, lo cual se sumó a que su crecimiento

exponencial parece haberse intensificado desde mediados de la década del 2000. De hecho, en el punto 6 del apartado XI (Modalidades de gestión) del formulario censal de 2002 sólo era posible marcar si se formaba parte o no de *pool* agrícola/ganadero por lo que los datos al respecto son muy escasos. Sin embargo, hace un tiempo se solicitó al INDEC información sobre las formas de tenencias de la tierra de aquellas EAP que habían declarado formar parte de un *pool*. Parte de estos resultados fueron publicados y analizados por Giarracca (2010), los cuales he reordenado y presentado en el cuadro 12 de este trabajo. Lo interesante del mismo es que muestra la imbricación entre los propietarios de la tierra y las nuevas formas contractuales y matiza la hipótesis según la cual los *pooles* y fondos de inversión son puros tomadores de tierra. Lo que se da en realidad es una organización de la producción donde el rol de la propiedad sigue siendo muy importante y sirve como plataforma de expansión de muchas explotaciones que son consideradas ejemplo de la vanguardia productiva nacional. Es en esos emprendimientos de grandes extensiones donde se puede detectar el capital financiero en tanto para recurrir al mismo es necesaria una ingeniería organizacional que no está al alcance de los productores más pequeños.

Cuadro 12: Distribución de la superficie trabajadas con un *pool* agrícola/ganadero según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra (en %)

	CNA 2002				
	Sólo		Combina propiedad y alquiler	Otras	Total
	Propiedad	Tierras alquiladas			
Buenos Aires	39,78	32,80	27,26	0,15	100,00
Córdoba	38,26	32,40	29,27	0,08	100,00

Entre Ríos	38,11	26,63	35,26	0	100,00
La Pampa	75,05	3,11	21,85	0	100,00
Santa Fe	56,01	19,45	24,53	0	100,00
Total	44,61	28,05	27,23	0,10	100,00

Fuente: Giarracca, 2010: 323 a partir de datos del INDEC.

No existen datos fehacientes referidos a años recientes, aunque puede presumirse que estos fideicomisos se han expandido desde 2002 principalmente impulsados por operadores financieros que reúnen fondos de diversas fuentes para invertir en la producción agraria. A la vez que frente a los mejores cánones de alquiler ofrecidos, muchos productores de distintos tamaños deciden arrendar sus tierras convirtiéndose en rentistas. Estas características permiten afirmar que la convivencia entre actores tradicionales del sector agrario y nuevos agentes no sólo ha modificado el perfil productivo sino que seguramente debe haber afectado su forma de comprender la actividad y su rol en el contexto económico social de Argentina y el mundo. En palabras de Norma Giarracca,

Sin duda en este sector se encuentran familias de apellidos tradicionales pero están también los inmigrantes como los Grobocopatel, están los viejos estudios agronómicos de la vieja clase terrateniente pero están además las nuevas generaciones de ingenieros agrónomos formados en la universidad del neoliberalismo, trabajando para estos actores. Considero que estamos frente a la formación de un nuevo actor (no necesariamente encarnado en una persona única) que ostenta no sólo rasgos económicos propios sino sociales y culturales (Giarracca, 2010: 322 y 323).

Estos cambios en el escenario local muestran la compleja imbricación entre la producción, la tierra y los actores que se desempeñan en ella y plantea el interrogante

acerca de los alcances de estos cambios. Sin embargo en este momento es pertinente ahondar en el rol de un de los actores centrales en este proceso: el dueño de la tierra.

Los dueños de la tierra. Un análisis sobre las dinámicas de la propiedad de la tierra en algunos partidos de la Zona Deprimida del Río Salado

Remendé el cerco de mi patio, con el fin de evitar la evasión de mis aves, y la invasión de zorros de cuatro y dos pies (Barrett, 1910).

Más allá de los trabajos vinculados con análisis de datos censales, las investigaciones sobre la propiedad de la tierra suelen ser escasas por la dificultad que implica acceder a las fuentes primarias de los datos: los registros catastrales municipales o provinciales. Para la provincia de Buenos Aires, y más particularmente para la zona a la que se circunscribe esta investigación, existe un trabajo publicado hacia finales de los 80's por Basualdo, Khavisse y Lozano (1988) donde, a partir del catastro fiscal bonaerense de 1987, se propone un análisis de la forma en que se distribuyen las tierras valuadas por encima de los 65.000 australes⁹. Según este criterio de corte, la investigación incluye poco más de 4,5 millones de hectáreas que representan cerca del 54% de la superficie total de la Zona Deprimida del Río Salado. Asimismo, este trabajo hace especial hincapié en la forma de organización empresarial de los propietarios (personas físicas) que poseen amplias extensiones y reagrupa dentro de un mismo “propietario” aquellos predios que a

⁹ Según los autores “dicho límite significa que se consideran los predios fiscales que tienen 200 o más hectáreas aproximadamente, dependiendo esta extensión mínima del valor fiscal que tiene la hectárea de tierra en cada uno de los 27 partidos bonaerenses que integran la zona” (Basualdo, Khavisse y Lozano, 1988: 1).

pesar de tener como titulares a razones sociales diferentes o personas físicas varias puede comprobarse que las mismas integran un mismo grupo económico. El procesamiento de estos datos catastrales les permite afirmar que el 33% de la superficie en estudio es poseída por titulares que concentran más de 3.000 hectáreas cada uno. Además las propiedades de la cúspide (más de 10.000 ha.) se conforman a partir de un número muy alto de predios fiscales por titular que se distribuyen en uno o varios partidos de la Zona Deprimida del Salado. Esta tendencia no es monopolio de los grandes propietarios pues los más pequeños también suelen tener varios predios aunque los mismos tienden a localizarse dentro de un mismo partido. Retornando a las formas organizativas Basualdo y sus colaboradores hacen un recuento de los principales grupos industriales tales “como Loma Negra (el propietario con mayor extensión de tierra en la zona analizada), Bunge y Born, Ingenio Ledesma, Terrabusi, etc.” (Basualdo, Khavisse y Lozano, 1988: 47). En lo que respecta a los grupos económicos agropecuarios prevalecen las sociedades anónimas con fuerte presencia de algunas ramas de las familias más tradicionales bonaerenses, tales como: Leloir, Pereyra Iraola, Alzaga, Santamarina, Zuberbhüler, Duhau, etcétera.

En definitiva esta línea de investigación hace hincapié en la modificación de las formas de control de la tierra bajo la presunción que el control individual ya no ejerce el liderazgo en la propiedad agropecuaria. Para dar más fuerza a la hipótesis, en 1993 Basualdo y Khavisse ampliaron su estudio a toda la provincia de Buenos Aires, incluyendo al 73% de la superficie bonaerense representada por la gran mayoría de las partidas con más de 400 hectáreas y poco más del 55% de las parcelas de menor tamaño. En el mismo se afirma que el estrato de propietarios que controla la mayor proporción de superficie es aquel que se ubica entre 1.001 y 3.000 hectáreas ya que representado el 12,6% del total de propietarios controla el 32,3% de las hectáreas bajo

análisis. Mientras que los propietarios que tienen más de 3.000 hectáreas controlan el 27,3% de la superficie muestral (Basualdo y Khavisse, 1993: 91 y 104).

Más allá de esta distribución de la propiedad, el trabajo de Basualdo y Khavisse pone especial atención en las distintas formas que puede adquirir la propiedad y le da un lugar muy importante a la figura del condominio familiar¹⁰. Este tipo de organización implica una posesión plural de la tierra surgida como respuesta a la transferencia hereditaria de los inmuebles rurales y la necesidad del trabajo conjunto de las tierras de varios miembros de una familia para mantener los beneficios de la producción agropecuaria en gran escala. En un condominio los vínculos entre los distintos miembros son de tipo informal y más bien laxos pues las partes que lo componen pueden venderse en cualquier momento sin el consentimiento de los demás condóminos. En cierta medida es una forma de propiedad conjunta de hecho por lo cual tiene un carácter inestable y transitorio que muchas veces lleva a sus miembros a una encrucijada entre “dos respuestas alternativas: la separación de los inmuebles que le corresponden a cada uno de los condóminos o la consolidación de la propiedad compartida mediante el tránsito hacia formas más estables de propiedad que puede ser la sociedad o el grupo societario” (Basualdo y Khavisse, 1993: 106). Estas cualidades que señalan los autores también proponen un fuerte desafío analítico pues es muy difícil detectar a partir de los datos catastrales si un conjunto de familiares mantienen la producción conjunta de una explotación rural. Según ellos, el hecho de que existen partidas inmobiliarias que tiene asignadas distintos titulares de la propiedad pero un mismo destinatario fiscal es una muestra del ejercicio conjunto de la propiedad, como así también el hecho de

¹⁰ Al referirse a la superficie controlada por propietarios con más de 3000 hectáreas, el trabajo afirma que los condominios tienen en conjunto una extensión de 2.279.103 hectáreas que representa el 38% de la tierra incluida en dicho estrato.

que el impuesto inmobiliario rural tenga una misma dirección postal en dichos casos. Puede que en muchos casos ocurran este tipo de situaciones, máxime cuando la explotación agropecuaria tiene como forma mayoritaria de tenencia de la tierra la propiedad sobre la misma. Sin embargo, la expansión que se ha registrado en estos últimos tiempos del arrendamiento atenta fuertemente contra la organización del condominio pues en la medida que cada titular de la parcela recibe un determinado monto de dinero por el alquiler de su tierra se convierte como figura analítica en un único terrateniente. En este caso ya no importa si el terreno fue arrendado a título individual o todos los miembros de la familia lo hicieron, pues el hecho de que su ingreso ya no tenga relación directa con el resto de las parcelas familiares diluye la razón de ser del condominio.

Es por ello que considero pertinente proponer una revisión de estos datos centrándome en los titulares de las parcelas y ampliando la población a todos los predios con más de 25 hectáreas. El primer punto de esta estrategia puede sobredimensionar la cantidad de propietarios y esconder los casos de concentración por condominio pero como contrapartida permite poner el foco en los propietarios en cuanto sujetos que pueden recibir una renta. Además el hecho de incorporar las parcelas más pequeñas permite incluir casi la totalidad de las tierras de cada partido analizado de manera que también pueda registrarse el comportamiento de los pequeños propietarios. Tal es así que la extensión considerada en los análisis subsiguientes representa entre el 91,05 y 93,46% de la superficie total de los partidos relevados, dependiendo si se consideren los datos para principios de los 90's o para finales de la década del 2000. Esta variación se debe a que para el último período se registra en todos los partidos un aumento de la superficie ocupada con parcelas de más de 25 hectáreas, lo cual amplía la cobertura del análisis en cuanto se modifica la relación con la superficie total de los partidos.

Como podrá imaginarse acceder a las bases de datos catastrales no es tarea fácil y es por ello que, por razones de disponibilidad, he tenido que circunscribir el análisis a cuatro partidos bonaerenses (Azul, Bolívar, General Belgrano y Las Flores) de los cuales dispongo los padrones catastrales relevados en la primera mitad de la década de los 90's y otras versiones de los mismos fechadas en 2010. Estos datos tienen dos fuentes, algunas de ellas han sido otorgadas por los gobiernos municipales mientras que las restantes fueron adquiridas a una empresa privada de cartografía rural con más de 50 años de trayectoria que releva desde 1956 las propiedades rurales y realiza mapas con dicha información. Es importante destacar que la citada empresa tiene como fuente primaria para sus mapeos las bases de datos catastrales de los distintos partidos bonaerenses, lo cual habilita una correcta comparación entre ambas fuentes. Asimismo, para comprobar la fiabilidad y el grado de actualización de las bases privadas se realizó una muestra aleatoria de los datos correspondientes a 2010 para el partido de Azul y se los comparó con el padrón inmobiliario proporcionado por la municipalidad de dicho partido para el mismo período. El nivel de compatibilidad de las bases alcanzó el 96,63% y en la mayoría de los casos en los que existían errores (2,32%) los mismos se debían a que la parcela seleccionada se encontraba dividida lo cual probablemente responda a la diferencia de meses que tenían ambas bases¹¹.

Más allá de la disponibilidad, las características productivas de los partidos los hacen muy pertinentes para el análisis pues los cuatro corresponden a la Zona deprimida del Río Salado. Como se demostró anteriormente, esta región bonaerense está vinculada tradicionalmente a la ganadería pero en los últimos años ha tenido una marcada expansión de la agricultura que ha trascendido a las

¹¹ La empresa informó que los datos de Azul fueron relevados hacia finales de 2009 mientras la municipalidad de dicho partido me proporcionó el padrón catastral oficial los primeros días de marzo de 2010.

pequeñas áreas reservadas a las tareas agrícolas. Además, cada uno de los partidos mantiene a pequeña escala estas características acompañadas por algunas particularidades que le son propias. En este sentido, el primer punto de análisis es el nivel de fragmentación de la tierra en cuanto a las partidas inmobiliarias que integran el catastro de los cuatro partidos, cuya suma total supera los 9000 casos. Tanto para 1990 como para 2010, el partido con mayor superficie y el de menor área¹² (Azul y General Belgrano) son los que tienen el tamaño promedio de las parcelas más grande, mientras el partido de Bolívar presenta el ejemplo de fragmentación parcelaria más marcado pues el tamaño promedio de las mismas es 50 hectáreas menor al resto. Como muestra el cuadro 13, en todos los partidos hubo una caída en la superficie promedio de las parcelas de entre el 1,41 y el 6,46% impulsada por la reducción en el número total de las mismas que no pudo ser compensada por el mencionado aumento en la superficie. Más allá de estos cambios, hacia finales de la década del 2000, General Belgrano tenía una superficie promedio de sus parcelas de 203,68 hectáreas, Azul de 189,44, mientras que Bolívar rondaba las 134,91 hectáreas influido por el gran número de casos que integran la base de datos. En este punto hay que hacer una salvedad para el caso de Las Flores pues sólo puede afirmarse fehacientemente el tamaño promedio hacia principios de los 90's el cual asciende a 171,15 ha. Esto se debe a que la base de datos otorgada por la empresa de cartografía y correspondiente a 2010 no consigna cada una de las partidas del padrón inmobiliario rural sino que unifica todas las parcelas contiguas que pertenecen a un mismo titular haciendo imposible la comparación. Sin embargo, este ordenamiento de los datos no afecta en lo más mínimo el análisis centrado en los titulares de las tierras.

¹² Ordenados de mayor a menor, la superficie aproximada de los partidos analizados expresada en hectáreas es la siguiente: Azul, 661500; Bolívar, 502700; Las Flores, 335000; General Belgrano, 187000.

Cuadro 13: Cantidad y tamaño promedio de las parcelas

	1990/91		2010/11	
	Total Parcelas	Tamaño promedio	Total Parcelas	Tamaño promedio
Azul	3233	191,98	3303	189,44
Bolívar	3298	137,67	3380	134,91
Gral. Belgrano	787	217,97	849	203,68
Las Flores	1688	171,15	1000 ¹³	321,53
Total	9006	170,56	8532	184,33

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Para poder pasar al nivel de los propietarios se compararon manualmente los datos de las 9006 parcelas correspondientes a los primeros años de la década de los 90's y 8532 de los años 2010-2011. Por medio de su reordenamiento se buscaron aquellos casos en los que coincidiera el titular produciéndose una notable sumatoria de las parcelas acompañada con una respectiva reducción de los casos que osciló entre el 45 y el 52%. Este trabajo artesanal se realizó primero al interior de cada partido y luego se consideró el total de casos pues existen varios ejemplos, normalmente vinculados a los propietarios más importantes, donde un mismo titular posee campos en varios partidos. Según el cuadro 14, puede afirmarse que en Azul y Las Flores hubo, entre los períodos analizados, un pequeño incremento en la cantidad de propietarios que se ubica entre el 0,38 y el 3,29%. Por su parte Bolívar y General Belgrano sufrieron una merma en la cantidad de propietarios de 6,26 y 3,86% afectando notablemente los resultados totales. De hecho el

¹³ Este dato no es comparable con los demás en tanto se fusionaron las parcelas contiguas pertenecientes a un mismo titular.

marcado descenso que se registra para el partido de Bolívar explica gran parte de la desaparición de 100 propietarios en la sumatoria total.

Cuadro 14: Cantidad y superficie promedio por propietario

	1990/91		2010/11	
	Total propietarios	Sup. Promedio por propietario	Total propietarios	Sup. Promedio por propietario
Azul	1579	393,19	1585	394,53
Bolívar	2013	225,55	1887	241,65
Gral. Belgrano	440	389,86	423	409,29
Las Flores	941	307,02	972	330,79
Total	4938	310,94	4839	325,68

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Por otro lado, la lectura de dicho cuadro muestra el aumento de la cantidad promedio de hectáreas por propietario vinculado no sólo a la tendencia decreciente en la cantidad de titulares sino también a un crecimiento en la superficie total de parcelas con más de 25 hectáreas. En este punto los partidos con mayores diferencias son Bolívar y Las Flores que vieron incrementada la superficie promedio por propietario entre un 7,14 y un 7,74%, seguidos de General Belgrano con un crecimiento de casi 5 puntos porcentuales. El distrito azuleño muestra la menor tasa de crecimiento que apenas alcanza al 0,34% y tiene valores similares al crecimiento en el número de propietarios descrito líneas atrás. Finalmente, en términos globales el aumento de la superficie promedio por propietario se ubica en los 4,74 puntos porcentuales lo cual refuerza la hipótesis de una cierta concentración de la propiedad de la tierra

durante el período. Sin embargo, la forma más adecuada de fortalecer este planteo es observar como se distribuyen las propiedades en distintos segmentos que las agrupen a partir de la cantidad titulares y la superficie que ostentan.

Para evitar el exceso de cuadros presentaré solamente los datos para el total de propietarios encontrados en los cuatro partidos pero paralelamente haré referencia a los resultados obtenidos para cada uno de los distritos que se encuentran en el Anexo de esta tesis. Además debo aclarar que de aquí en adelante y para adecuarme a los objetivos de la investigación he retirado de las bases de datos todas aquellas entradas que correspondían a tierras de dominio público, ya sea provincial, nacional o municipal. De esta manera el análisis se centra en los propietarios privados y se evita la posible distorsión generada por las tierras estatales ya que en varios de los partidos tienen una fuerte importancia. Luego de esta enmienda y a partir del cuadro 15, puede observarse una caída del 2% en la cantidad de propietarios con menos de 200 hectáreas cuyo volumen se distribuye en los dos siguientes estratos, principalmente entre los medianos propietarios. Esto demuestra la combinación entre una matizada reducción del número total de propietarios con un desplazamiento desde el nivel inferior (que aun continúa siendo mayoritario) hacia los sectores medianos y grandes¹⁴. Como puede observarse en los cuadros 26, 27, 28 y 29 del Anexo esta tendencia se repite en los partidos de Bolívar y Las Flores con porcentajes de caída del primer estrato en el orden del 3,67 y 2,26% y una distribución similar al total para los medianos y grandes propietarios. En General Belgrano y Azul se presentan dinámicas distintas. En el primer caso de una pérdida del 2,38% de pequeños propietarios, el sector de los grandes terratenientes es el más favorecido; mientras que Azul muestra la tendencia inversa con un

¹⁴ En las próximas páginas se propondrán otras alternativas de estratificación que muestran un proceso de concentración más intenso.

crecimiento del estrato inferior muy similar a la caída de los propietarios medianos y una casi imperceptible merma en la importancia de los sectores más concentrados.

Cuadro 15: Cantidad de propietarios por estratos y su peso relativo

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Propietarios	%	Propietarios	%	
Pequeños Propietarios (Entre 50 y 200 ha.)	3.102	62,84	2.942	60,85	-2,00
Medianos Propietarios (Entre 201 y 1000 ha.)	1.537	31,14	1.583	32,74	1,60
Grandes Propietarios (Más de 1000 ha.)	297	6,02	310	6,41	0,39
TOTAL	4.936	100	4.835	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Como segundo paso en este esquema argumentativo es necesario considerar los cambios en la cantidad de hectáreas correspondiente a cada estrato. En este sentido repetiré la presentación del punto anterior, mostrando en este capítulo los datos totales (cuadro 16) mientras que los desagregados para los cuatro distritos se incluyen en el anexo correspondiente. Al igual que en el cuadro anterior se observa una pérdida del primer estrato aunque en esta ocasión los principales beneficiarios son los grandes propietarios, es decir que en términos relativos controlan más superficie en el período 2010-11 que a principios de los 90's

y el incremento de superficie es más de tres veces superior que el registrado en la cantidad propietarios del estrato. Esto permite afirmar rotundamente la existencia de un proceso de concentración/centralización de la propiedad de la tierra en la zona de análisis. Si bien los valores no son tan pronunciados como los registrados en la comparación entre el CNA 1988 y el 2002, la tendencia es similar pues son los grandes propietarios los que más crecen en el período. Al recurrir a los datos desagregados por partidos, se observa que General Belgrano y Las Flores tienen una reducción de los dos primeros estratos a favor de los grandes propietarios que ganan, en términos relativos, el 2,15 y el 2,62% de la superficie de cada distrito (cuadro 32 y 33 del Anexo). En el caso de Bolívar, la pérdida de casi 4 puntos porcentuales en el estrato de los pequeños propietarios es absorbida en términos relativamente parejos entre los medianos y grandes terratenientes, con una leve diferencia a favor de los primeros. Nuevamente el partido de Azul se presenta como una excepción a las tendencias pues muestra una merma 0,62% de la superficie de los medianos propietarios que se distribuye casi equitativamente entre el primer y el tercer estrato (cuadro 30 del Anexo). Más allá de estas particularidades tanto los resultados globales como los municipales considerados individualmente muestran que el nivel de los grandes propietarios controla en la actualidad más tierras de las que poseía 20 años atrás.

Cuadro 16: Cantidad de Hectáreas por estrato y su peso relativo

	1990-91		2010-11		Diferencia entre períodos
	Ha.	%	Ha.	%	
Pequeños Propietarios (Entre 50 y 200 ha.)	290.341	19,10	277.879	17,66	-1,44

Medianos Propietarios (Entre 201 y 1000 ha.)	666.168	43,82	690.694	43,89	0,07
Grandes Propietarios (Más de 1000 ha.)	563.584	37,08	605.098	38,45	1,38
TOTAL	1.520.092,74	100,00	1.573.671,24	100,00	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Para poder reforzar el análisis puede ampliarse el rango de estratos y ensayar configuraciones alternativas a la propuesta anteriormente. Es en este sentido que los cuadros 17 y 18 pueden ser de utilidad. La primera apreciación puede vincularse con el hecho que las personas con más de 500 hectáreas concentran en ambos períodos entre el 49,08 y el 74,6% de la superficie dependiendo del partido que se considere mientras que en términos numéricos nunca representan más de un cuarto del total de propietarios. Para el total del territorio considerado, los valores para esta relación implican que en el período 2010-11, el 17% de los propietarios con más 500 hectáreas ocupaba el 61,28% de la superficie de los 4 partidos bajo análisis. Esto significó un incremento con respecto 1990-91 de un punto porcentual en lo que respecta a la cantidad de propietarios y más de 1,5% de superficie. Como contrapartida, y exceptuando el caso del partido de Azul, la cantidad y superficie poseída por personas con menos de 100 hectáreas disminuyó entre un 1 y más de un 3% dependiendo del partido. Así, para 2010-11 este grupo representaba casi el 36% de los propietarios pero controlaba apenas el 6,6% de las hectáreas, lo cual significaba una caída de 0,75% a nivel de superficie. En definitiva se repite la tendencia adelantada anteriormente

según la cual los propietarios más importantes han aumentado su participación en términos cuantitativos y superficiales a lo largo del período considerado.

Cuadro 17: Propietarios, Hectáreas y Parcelas divididos por estratos en 1990-91 (%)

		Total	Escala de extensión en hectáreas						
			25 a 50	50,01 a 100	100,01 a 200	200,01 a 500	500,01 a 1.000	1.000,1 a 2.500	Más de 2.500
Azul	Prop.	100	7,93	14,71	24,60	30,50	14,20	6,53	1,52
	ha	100	0,74	2,86	9,12	24,46	24,69	24,54	13,59
	Parcel.	100	3,87	8,21	16,73	28,62	19,33	16,33	6,91
Bolívar	Prop.	100	19,00	29,04	27,05	15,12	6,36	2,83	0,60
	ha	100	3,22	9,98	17,26	20,44	19,84	19,25	9,99
	Parcel.	100	11,78	20,89	24,89	20,71	11,66	7,29	2,77
Gral. Belgrano	Prop.	100	17,08	20,96	23,01	16,86	13,21	6,38	2,51
	ha	100	1,54	4,04	8,30	13,99	25,66	24,08	22,39
	Parcel.	100	9,54	13,74	17,43	17,56	22,90	13,10	5,73
Las Flores	Prop.	100	18,96	21,51	23,11	20,77	9,27	5,75	0,64
	ha	100	2,36	5,28	11,18	21,10	21,50	28,87	9,71
	Parcel.	100	10,68	14,22	19,44	26,21	15,96	11,34	2,16
Total	Prop.	100	15,30	22,33	25,22	21,17	9,97	4,96	1,05
	ha	100	1,85	5,50	11,75	21,30	22,52	23,99	13,09
	Parcel.	100	8,47	14,34	20,26	24,19	16,05	12,13	4,56

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 18: Propietarios, hectáreas y parcelas divididos por estratos en 2010-11 (%)

		Total	Escala de extensión en hectáreas						
			25 a 50	50,01 a 100	100,01 a 200	200,01 a 500	500,01 a 1.000	1.000,1 a 2.500	Más de 2.500
Azul	Prop.	100	8,03	15,36	25,28	29,01	14,35	6,51	1,45
	ha	100	0,75	2,92	9,37	23,05	25,49	24,31	14,11
	Parcel.	100	3,86	8,62	16,24	27,60	20,19	15,57	7,92
Bolívar	Prop.	100	18,29	26,83	26,30	17,97	6,79	2,92	0,90
	ha	100	2,82	8,42	15,53	22,50	19,82	18,12	12,79
	Parcel.	100	10,24	17,79	23,65	24,47	12,22	7,34	4,29
Gral. Belgrano	Prop.	100	15,20	20,90	22,57	16,39	14,73	7,84	2,38
	ha	100	1,32	3,80	7,72	12,55	25,98	29,49	19,13
	Parcel.	100	7,55	12,50	16,86	17,69	23,23	18,04	4,13
Las Flores	Prop.	100	17,90	20,06	23,35	21,71	10,19	5,56	1,23
	ha	100	2,04	4,54	10,31	20,53	21,38	24,63	16,57
	Parcel.	100	17,40	19,60	23,10	22,60	10,70	5,40	1,20
Total	Prop.	100	14,60	21,28	24,96	22,15	10,59	5,11	1,30
	ha	100	1,67	4,93	11,06	21,06	22,83	23,33	15,12
	Parcel.	100	8,28	13,88	19,86	24,82	16,03	11,74	5,39

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Otra manera de percibir el avance de los grandes propietarios es a partir del conocido recurso de comparar un conjunto determinado de unidades que se encuentran en la cima de la tabla con otro integrado por la misma cantidad pero ubicado hacia el final de la misma. En este sentido he decidido exponer dos ejemplos, uno en el que se cotejan los diez principales propietarios con los diez menores (siempre considerando que el corte de mínima asignado a este trabajo se ubica en las 25 hectáreas) y otro donde el conjunto se amplía a veinte casos. En el cuadro 19 se desarrolla el primer análisis y puede observarse que en todos los partidos, con excepción de General Belgrano, hay entre 1990-91 y 2010-11 un incremento en la cantidad de hectáreas de los diez principales propietarios. Asimismo, Azul y Las Flores muestran para 2010-11 una caída en la superficie de los más pequeños propietarios que amplía la brecha con los mayores poseedores.

El cambio más grande en esta relación se registra en Las Flores. Para 1990-91, los diez mayores propietarios del partido poseían 145,53 veces más hectáreas que los menores, mientras que para 2010-11 esa brecha se amplió a 192,48 veces. En Azul esta relación creció 25,20 veces y en Bolívar 2,69. En General Belgrano hubo una reducción de esta brecha pero no pudo modificar la tendencia que se consolidó al tener en cuenta los datos totales. Los datos agregados muestran un incremento de la superficie de los mayores propietarios y una leve caída de las hectáreas de los poseedores más pequeños. Esto llevó a que si durante el 1990-91 el grupo más concentrado tenía 235,76 veces más área que los diez menores, en 2010-11 esa diferencia se ampliara a 257,77 oportunidades.

Cuadro 19: Comparación en hectáreas entre los diez mayores y diez menores propietarios en cada período

		Azul	Bolívar	Gral. Belgrano	Las Flores	Total
1990-91	10 mayores propietarios	41764,17	38985,76	35835,01	37127,50	58953,44
	10 menores propietarios	255,50	250,45	255,41	255,11	250,06
2010-11	10 mayores propietarios	47491,08	39704,31	33111,00	48119,00	64441,62
	10 menores propietarios	251,72	250,74	259,11	250,00	250,00

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Al ampliar el espectro a los veinte mayores propietarios y los 20 menores (cuadro 20), las relaciones sufren muy pocas modificaciones. Quizá la más evidente es que las variaciones entre los años comparados se atemperan sin perder la tendencia marcada en el cuadro 19. Nuevamente se registra una ampliación de la brecha en tres de los cuatro partidos analizados pero la diferencia negativa que muestra el distrito de General Belgrano se ha acortado notablemente. Considerando los grupos de diez propietarios la superficie de dicho partido controlada por los mayores terratenientes se reducía entre 1990-91 y 2010-11 un 7,6% pero al ampliar la comparación a los veinte casos de cada extremo la caída es de apenas 1,03%. Los distritos de Azul y Las Flores muestran las variaciones más importantes. Si para 1990-91 la superficie de los veinte mayores propietarios era 137,78 y 112,08 veces mayor al de los veinte menores, en 2010-11 esos valores ascendieron a 154,56 y 137,7 respectivamente, mostrando un crecimiento de 16,78

y 25,62 veces cada partido. Bolívar mantiene la ampliación de la brecha más breve del conjunto aunque la diferencia es más acuciada con respecto al cuadro 18.

Al llegar a los números agregados se repite la tendencia de crecimiento de la superficie de los mayores propietarios y caída de la de los menores. Esto implica que si para 1990-91 los terratenientes más grandes tenían 199,02 veces más tierra que los más pequeños para 2010-11 ese valor pasó a 213,73.

Cuadro 20: Comparación en hectáreas entre los veinte mayores y veinte menores propietarios en cada período

		Azul	Bolívar	Gral. Bel-grano	Las Flores	Total
1990-91	20 mayores propietarios	73423,23	61680,28	55873,85	58429,04	99859,46
	20 menores propietarios	532,90	504,79	535,11	521,31	501,75
2010-11	20 mayores propietarios	80055,10	65579,39	55295,92	71192,00	106865,54
	20 menores propietarios	517,96	505,43	554,30	517,00	500,00

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

En definitiva, los datos muestran una marcada tendencia a hacia el incremento de la superficie de los mayores terratenientes al menos en los partidos analizados. Además estos propietarios se insertan dentro de las lógicas contemporáneas del agronegocio no sólo continuando con los procesos transición desde personas físicas a jurídicas sino también adaptándose a los nuevos derroteros productivos.

Sólo por poner un ejemplo, de los veinte principales propietarios del período 2010-11, seis (es decir el 30%) figuran en el “Listado de Titulares de Establecimientos de Engorde a Corral REGISTRADOS en el Sistema de Gestión Sanitaria y en el Sistema Integrado de Gestión de sanidad Animal” actualizado al 01 de Julio de 2010 (SENASA, 2011). Es muy probable que el número de grandes propietarios que también cuentan con *feedlots* sea mayor en tanto pueden estar registrados en el SENASA con una razón social o titularidad distinta a la que figura en los padrones.

Retornando al tema de la propiedad, el hecho que se mantenga relativamente estable la cantidad de titulares en el padrón catastral habla de una redistribución de la tierra hacia los propietarios medianos y grandes en detrimento de los más pequeños que aun siguen siendo importantes numéricamente. En este estrato deben buscarse las pistas para comprender la dinámica de los pequeños rentistas que han florecido en los últimos años aunque ello claramente trasciende los objetivos de este trabajo. Asimismo, sería importante considerar los derroteros que se han desplegado en aquellos partidos que muestran tendencias distintas al resto. Tal fue el caso de Azul al comparar la distribución de superficie en tres estratos de propiedad pues allí se registró una caída de la superficie controlada por los titulares medianos que en vez de dirigirse al estrato mayor (tal y como mostraba la tendencia general) se distribuyó equitativamente entre los terratenientes más grandes y los menores. Quizá aquí la expansión diferencial de formas de acceso a la tierra distintas a la propiedad, me refiero principalmente al contrato accidental que, como se verá en el próximo capítulo, cubría en 2002 el 8,4% de la superficie del partido, expliquen la permanencia de estas pequeñas parcelas cuya producción está escindida de la propiedad. En un registro cercano también se encuentra el caso de General Belgrano cuyos propietarios más grandes han perdido cierta importancia al compararlos con los titulares de la parcelas de menor tamaño entre 1990-91 y 2010-11. Estos

puntos seguramente requieran de una investigación en profundidad sobre los derroteros de los grandes productores y propietarios de manera de conocer la dinámica en sus cambios estructurales y productivos durante el período.

Sin embargo, más allá de las excepciones se puede afirmar la presencia de una doble dinámica. Por un lado se registra un proceso de concentración de la tierra y la producción en tanto los capitales buscan aglutinar medios para la valorización como forma de incrementar la productividad del trabajo. En este sentido la ampliación de la escala de las explotaciones y las propiedades responde a los cambios en el tipo y la forma de producción predominante de la zona en particular y la Argentina en general. Por otro lado, es inevitable reconocer que paralelamente se presentan procesos de centralización pues como se ha visto en las páginas anteriores (y se verá en las próximas al introducir la problemática del Estado) el hecho que los factores de producción, principalmente tierra y capital, estén en menos manos se debe también a cambios de índole cualitativa. Los cambios introducidos a partir de la década de los setenta remodelaron claramente las reglas del juego en la actividad agropecuaria. En términos de autonomía de los capitales, se incrementó la dependencia de los pequeños productores no sólo al tipo de productos sino que también se impuso, casi en términos dogmáticos, un paquete tecnológico conformado por prácticas y productos que insertan dentro de la dinámica del agronegocio. Esto potenció los beneficios de los grandes jugadores del sector tanto en el nivel productivo como dentro de la cadena de comercialización pues el funcionamiento del modelo de desarrollo sojero y de la ganadería intensiva no agotan sus consecuencias en la administración cotidiana de la explotación. Por el contrario, su dinámica se articula con varios intermediarios como lo son las empresas fabricantes y distribuidoras de insumos, comercializadoras de cereales y oleaginosas para la exportación, distribuidoras de alimentos para el mercado externo, etcétera. Así se produjeron nuevas relaciones

de competencia que afectaron al conjunto de la economía, y cuyos efectos difícilmente puedan revertirse en tanto se continúe con este modelo productivo. La violencia que adquiere la competencia genera la desaparición de innumerables capitales individuales por absorción y el agrupamiento de otros por fusión o consolidación tal y como lo muestran los datos censales y catastrales. De hecho parte de lo abrupto de esta dinámica se puede cuantificar al observar el marcado aumento del precio de la tierra, tanto para arrendamiento como para compra-venta, que genera procesos de exclusión que en la mayoría de los casos tienen a los actores más pequeños como víctimas.

Renta y precio de la tierra

La propiedad de la tierra capacita al propietario para apoderarse de la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así bolsada, que se renueva anualmente, puede capitalizarse y aparece entonces como precio de la propia fuerza natural (Marx, 2006: 832).

Parte de esta diferencia que Marx enuncia en el epígrafe es absorbida por el aumento en el valor de la tierra, que corresponde a su capitalización y se sintetiza en su precio por hectárea al momento de la venta. Otra parte se materializa parcialmente en el canon de los arrendamientos. En contextos de subas de estos valores, los actores pueden desplegar múltiples estrategias que van desde el arrendamiento de parte de las tierras pertenecientes a grandes propietarios hasta la “obligación” frente a la que se encuentran los pequeños terratenientes de alquilar sus campos por la imposibilidad de competir productivamente en un mercado alcista. Sin embargo, ambas situaciones constituyen la realización más cercana tanto de la renta fundiaria como de las rentas diferenciales a escala mundial que se ven incrementadas en un contexto de aumento en el precio de los

commodities. Esta situación conlleva un aumento en dólares del precio de la tierra por los beneficios extraordinarios que pueden generarse.

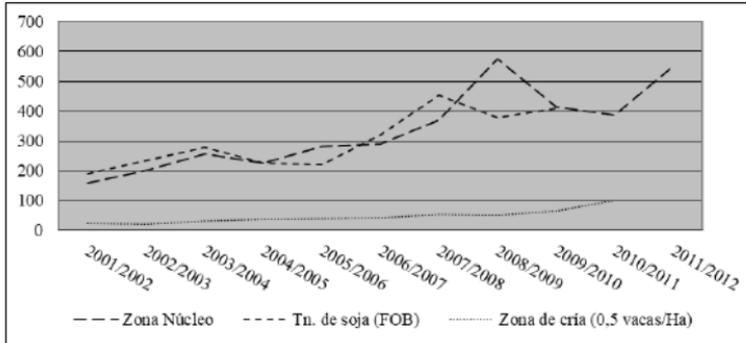
Más allá de estos cambios, es importante recordar que no todas las tierras devengan la misma renta en tanto este monto está en directa relación con su fertilidad y la productividad del capital en la misma. En el contexto actual, donde la producción de soja es la actividad más rentable y extendida, la cantidad de toneladas potencialmente obtenidas en cada hectárea se ha convertido en la vara que mide tanto el monto de los arrendamientos como el precio de compra de la tierra. Sin embargo, gran parte del territorio nacional, y de la región bonaerense en estudio, no se encuentra aun totalmente orientado a la producción agrícola a pesar del constante avance de la misma. Para el caso de los alquileres, esto genera que, cuando los mismos no son pactados en dólares, la hectárea en la zona núcleo se cotice en una cierta cantidad de quintales de soja (que para la campaña 2011/2012 se ubicó en torno a los 18,5) mientras en la zona de cría el canon se rige por el precio del Kilo de Novillo Índice aportado por el Mercado de Liniers¹⁵.

Esta situación se traduce en diferencias muy grandes entre los valores para ambas zonas. Tal y como puede verse en el gráfico 8, desde la campaña 2001/2002 se presenta un aumento sostenido del canon de arrendamiento que sólo descende en la zona núcleo en las campañas 2009/2010 y 2010/2011 como respuesta a la caída de precios de los *commodities* producida por la crisis financiera internacional. Sin embargo, las perspectivas de recuperación llevaron a que los arrendamientos para la campaña siguiente se fijen casi al nivel del periodo 2008/2009. La línea que muestra la evolución en el precio internacional de la soja tiene un comportamiento similar a aquella que representa los

¹⁵ Para el periodo 2010/2011 el arrendamiento promedio de un campo de cría en el partido de Azul cuya carga normal es de 0.6 vacas por hectárea se ubicaba por encima de los 60 kilogramos anuales por hectárea.

cánones de arrendamiento. Este hecho refuerza la relación entre los valores de mercado del principal *commodity* de exportación y el costo de acceso a la tierra mostrando la fuerte influencia de la demanda externa en todas las aristas de la producción agropecuaria. Otro punto importante es la relación entre los arrendamientos ganaderos y los agrícolas. Tal es así que entre 2001 y 2009 el canon de arrendamiento de una hectárea en la zona núcleo era entre 7,5 y 12 veces mayor al de la zona ganadera. Si se considera que el precio de los arrendamientos está directamente vinculado con la magnitud de la renta que aquel que produce la tierra debe pagarle al terrateniente, puede notarse una marcada desventaja de la producción cárnica frente a la agricultura que contribuye a explicar el avance de esta última. Sin embargo, también debe destacarse que hacia finales de 2009 se produjo un marcado aumento del precio de los vacunos que acortó estas distancias y llevó a que para la campaña 2010/2011 el arrendamiento en la zona núcleo sea “apenas” cuatro veces mayor al de la zona de cría. En cierta medida, esta tradicional modalidad de cálculo atenúa la influencia de los precios internacionales en las tierras ganaderas pues el precio de los vacunos responde principalmente a las condiciones del mercado interno. De hecho, entre 2005 y hasta finales del 2009 una fuerte intervención estatal mantuvo el precio del ganado bovino relativamente estable. Tal es así que si se compara en términos constantes (en dólares de 2011) el kilo de novillo índice para arrendamientos en dicho período, sólo se registran variaciones entre los 0,82 y los 0,94 dólares constantes (Ver gráfico 1, Anexo). La suba que muestran los arrendamientos ganaderos tras 2009 se vincula a un notable incremento del precio de los vacunos que en términos constantes se duplicó entre 2009 y 2011 tal y como lo muestra el citado gráfico.

Gráfico 8: Evolución del precio de los arrendamientos en la zona núcleo maicera y en la zona de cría del partido de Azul y precio FOB de la tonelada de soja en puertos argentinos (en U\$S corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura, la Compañía Argentina de Tierras S.A. y Hugo R. Aristegui y Cia. S.R.L.

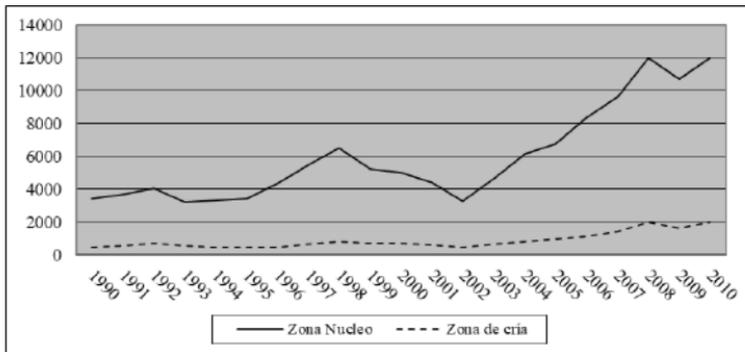
En lo que respecta a la distribución de esta creciente masa de dinero, los arrendamientos son completamente absorbidos por los dueños de la tierra en tanto no tienen gravación específica con excepción del impuesto a las ganancias. En este sentido se benefician tanto los grandes propietarios cuando ceden sus campos a contratistas como los pequeños rentistas que carecen de toda posibilidad de ingresar a la producción por sus propios medios por la deficiencia de escala. El ingreso que perciben los dueños de la tierra posiblemente sea lo que más se acerca a la noción de renta fundiaria y su expansión a partir de los arrendamientos y contratos “accidentales” ha sido notable. Sin embargo, el sistema de derechos de exportación vigente que se verá en el próximo capítulo, afecta a los arrendamientos en tanto los mantiene más bajos al menguar parte de los ingresos de la explotación. Esta política sólo afecta relativamente pues el peso de la renta muestra en los últimos

años un marcado crecimiento que también puede notarse en la suba del valor inmobiliario de la tierra en casi todos los contextos productivos.

Al analizar el precio de compra de una hectárea en la pradera pampeana debe hacerse la misma salvedad que en el punto anterior pues las fertilidades, y por ende la posibilidad de obtener renta diferencial, afectan notablemente su valor de mercado. Por ejemplo, en los partidos de la zona deprimida del Río Salado, los precios de la hectárea en campos ganaderos se ubican, para abril de 2010, entre los 1500 y los 2500 U\$S. Para aquellas tierras con aptitudes agrícolas los valores crecen exponencialmente hasta el techo de los 9000 U\$S registrado en campos de General Belgrano, Monte y Lobos (Márgenes Agropecuarios, 2010: 38). Es por este hecho que el gráfico 9 recoge los valores promedio para las zonas de cría y núcleo (agrícola). Si bien la escala del gráfico sugiere que las variaciones de los precios de la zona agrícola son más pronunciadas, al comparar las variaciones porcentuales entre un año y otro puede observarse que los cambios en ambas líneas son casi simétricos. A partir de 2002 existe una tendencia alcista en el mercado de tierras que permitió que entre dicho año y junio de 2010 el precio de la hectárea se multiplicara en términos reales por 3,68 en la zona núcleo y por 4,38 en la de cría. Definitivamente ese es el período con mayores cambios pues si se comparan los precios deflactados de las tierras entre 1990 y 2010 se observa un aumento del 249,5% en el avalúo de las hectáreas en la zona núcleo y del 344% en el caso de los campos de cría ganadera. El mayor crecimiento de estos últimos puede vincularse a la reconversión que sufrieron muchas tierras ganaderas en pos del aumento de la superficie agraria, principalmente sojera como así también al escaso precio de las mismas en el inicio del período. Tal y como señala la teorización acerca de la renta diferencial y se registró en el caso de los arrendamientos, el aumento de los precios de la principal mercancía, en este caso la soja, impulsa la puesta en producción de las tierras con menos cualidades

agrícolas, lo cual a su vez afecta los precios del mercado de tierras por crecimiento de la demanda. Esto explica la suba en el canon de arrendamiento y el precio de compra de las tierras ganaderas aun cuando la actividad transitaba una de sus peores crisis.

Gráfico 9: Evolución del precio de la hectárea de tierra en dos zonas productivas diferentes de la provincia de Buenos Aires (en U\$S de 2010)¹⁶



Fuente: Deflatación con índice del *United State. Bureau of Labor Statistics* a partir de datos de Márgenes Agropecuarios.

El punto de inflexión registrado hacia 2002 puede explicarse principalmente por dos factores. El primero, que se analizó en el capítulo anterior, refiere al aumento del precio de los *commodities*, principalmente de la soja cuya curva de ascenso a partir de 2002 es muy similar al que se observa para el caso de la tierra. Además debe considerarse un segundo factor que se verá en el próximo capítulo y está directamente vinculado al rol del Estado: la modificación del tipo de cambio como mecanismo redistribuidor de la renta agraria. En definitiva, la conjugación de ambos factores permite un aumento de la ganancia individual de

¹⁶ Los valores para 2010 sólo alcanzan hasta el mes de junio.

muchos productores agropecuarios (principalmente aquellos vinculados a los agronegocios) cuya capitalización se traduce en un incremento en el precio del bien natural. Como se mostró en el capítulo primero, esta es una de las consecuencias implícitas en el proceso de “mercantilización” de la tierra, en tanto los incrementos en la producción o el precio obtenido por ella afectarán indefectiblemente el precio del bien-capital, tal y como sucede en el resto de la economía.

A modo de recapitulación

En este capítulo se han relevado los cambios en la estructura de competencia por el acceso y la propiedad de la tierra, lo cual ha redundado en la identificación de ciertas tendencias de acceso al recurso que coinciden con la aparición de nuevas estructuras empresariales que se caracterizan por el manejo de amplias extensiones de tierra. Aun cuando en Argentina siempre existieron grandes empresas y propietarios que controlaban importantes superficies, el avance de estos nuevos actores (fondos de inversión, *pooles* de siembras y grandes empresas agropecuarias) parece afectar principalmente a los pequeños y medianos productores. Si bien las intensidades son variables esta dinámica puede afirmarse tanto si se consideran a las EAP como unidad de análisis como si se tienen en cuenta los propietarios pues, al menos en los partidos analizados, la tendencia muestran un crecimiento de los grandes propietarios y un aumento de la brecha con los más pequeños. Además, la persistencia de un importante número de personas en este último estrato lleva a preguntarse acerca de la relación entre la pequeña propiedad, el desplazamiento de la producción y el arrendamiento de las tierras que produce un cambio del sujeto económico de productor a rentista.

Esta situación tiene como contra-cara un proceso de concentración, como estrategia de los capitales para aglutinar medios para la valorización e incrementar la productividad del trabajo, y centralización de la tierra y la producción a partir de un cambio cualitativo en la administración de los factores. En este sentido se ha señalado la dependencia de los pequeños productores y contratistas tanto a un determinado paquete tecnológico como a la producción de un número acotado de *commodities* que redundó en beneficios para los grandes jugadores del sector. Indefectiblemente, esto alteró las relaciones de competencia por un notable cambio en la relación de fuerzas de los actores productivos, al punto tal que aun en un contexto de crecimiento de la producción el modelo tiende a la expulsión de innumerables capitales individuales.

Para completar el argumento es necesario agregar un último componente explicativo. Hacia 2002 hubo un cambio rotundo en las condiciones económicas nacionales que potenció las consecuencias de los mercados internacionales en alza. Básicamente me refiero a los cambios en el rumbo de ciertas políticas públicas que si bien tienen como hito la modificación del tipo de cambio como mecanismo redistribuidor de la renta agraria, no se agotan allí. La contundencia de los cambios obliga a dedicarle el próximo capítulo a la quinta forma institucional enumerada por Boyer y Saillard (1996) que aun quedaba pendiente: el Estado.

Agronegocio y políticas públicas: el rol del Estado en la consolidación del modelo

[...] las políticas estatales permiten una visión del Estado “en acción”, desagregado y descongelado como estructura global y “puesto” en un proceso social en el que se entrecruza complejamente con otras fuerzas sociales (Oszlak y O'Donnell, 1982: 99).

En el primer capítulo se destacó el rol y la influencia del Estado en la configuración de un determinado ordenamiento económico cuya naturaleza es a la vez eminentemente política. Entre los principales instrumentos con que cuenta el Estado para influir en la deriva macroeconómica y monetaria se encuentran: el Banco Central, con la complejidad que le otorga su relativa autonomía; las políticas públicas orientadas a gestionar las formas de competencia y la concentración del mercado; la intervención en el mercado laboral; y la “economía fiscal financiera de recaudación” encarnada en la estructura presupuestaria pública que se da a nivel nacional, provincial y municipal. Como también se destacó oportunamente, los juegos de poder e influencia que atraviesan al Estado y que obligan a reconocer la heterogeneidad e incluso la contradicción en sus tomas de postura y en la priorización de unos actores por sobre otros. Sin embargo, la reconstrucción analítica de ciertas políticas a partir de un núcleo problemático particular (en este caso el sector agropecuario, principalmente aquel vinculado al agronegocio) permite crear un “relato” relativamente

coherente en los derroteros de la esfera pública. En definitiva, el trabajo de las próximas páginas se circunscribirá a medidas nacionales y/o locales con prerrogativas fiscales y regulatorias de la actividad agropecuaria, sea su influencia directa o indirecta. A fin de mostrar ciertos cambios, utilizaré la comparación entre las políticas públicas vinculadas al agro llevadas a cabo durante la década de 1990 y aquellas que tuvieron lugar tras la devaluación de 2002, a fin de clarificar los cambios y continuidades.

Políticas fiscales en los 90's

Basta a los monopolios y a los subsidios irracionales. Basta a la trabazón burocrática y al gasto público improductivo. Basta a la sobreprotección y a la ineficiencia. Basta al intervencionismo estatal, y a la complicidad de la incompetencia privada. Basta a la evasión, y a la presión fiscal esterilizante. Basta a la socialización de las pérdidas y la privatización de las ganancias (Carlos Saúl Menem, septiembre de 1989).

Durante la década de los 90's se llevó adelante la consolidación del proyecto neoliberal que afectó a toda la sociedad y el sector rural no estuvo ajeno. En este primer apartado, y siguiendo con las definiciones dadas anteriormente, rastrearé algunas medidas y tomas de posición estatales en temas fiscales y regulatorios que hayan tenido influencia sobre la configuración del sector agropecuario. Para este trabajo, *Los tres peronismos* de Ricardo Sidicaro (2002) permite reconocer temas socialmente problematizados sobre los cuales se activaron consensos más o menos estables o se desataron importantes conflictos, pues en varios momentos el autor intenta reconstruir los vínculos y tensiones entre los actores rurales más influyentes y el gobierno menemista.

A pesar de las propuestas de la campaña electoral, el gobierno de Carlos Saúl Menem tuvo desde sus inicios un claro sesgo neoliberal en consonancia con las perspectivas

políticas de varios países centrales. En este marco, la crítica al “exceso” del Estado, la insistencia en su ineficiencia y una revalorización del rol regulador del mercado se convirtieron en ideas centrales. Así, uno de los primeros temas que debía atenderse era la necesidad de equilibrar las cuentas fiscales comprimiendo al máximo el déficit a través de la venta de los activos públicos, la reducción de los gastos y, posteriormente, con la puesta en marcha de un plan de convertibilidad que garantizaría la tan ansiada estabilidad reclamada desde los sectores del *establishment*. El entramado conceptual y las medidas se condecían claramente con las corrientes políticas e intelectuales en boga desde finales de los 70's que combinaban recetas económicas ortodoxas (ajuste estructural) con teorías políticas neoutilitaristas. Peter Evans (1996) enmarca estas posiciones dentro de la segunda ola de ideas en torno al Estado (la primera de ellas se remonta a los albores del Estado de bienestar) que se caracteriza por considerarlo como el principal problema del desarrollo económico y social. Como respuesta, estas perspectivas proponían utilizar la estructura estatal como iniciadora e instrumentadora de los programas de ajuste que redujeran su jurisdicción al mínimo dejando en manos de la “mano invisible” del mercado la correcta asignación de recursos. Para esta corriente, el Estado había tenido su oportunidad en las décadas anteriores y había mostrado sus falencias.

Al inicio del primer período del gobierno menemista, previo a la devaluación, participaron en el Ministerio de Economía varias personalidades de uno de los principales grupos económicos argentinos: Bunge y Born. Este conglomerado, a pesar de su alto grado de internacionalización, era considerado como uno de los tradicionales *holdings* nacionales con una gran participación en la economía argentina. Si bien es muy difícil encuadrar a Bunge y Born en un área productiva ya que sus actividades estaban muy diversificadas, una parte importante de las mismas se vinculaba al sector primario y agroindustrial (exportación de

granos; elaboración de alimentos y bebidas; manejo y gestión de grandes establecimientos rurales). La asignación de sus directivos a la cartera de Economía puede considerarse como un adelanto del tipo de actores que serían favorecidos por el incipiente modelo, tanto en lo que respecta a la economía nacional como al ordenamiento sectorial de las actividades agropecuarias.

En el acto inaugural de la Exposición Rural de Palermo de 1989, Menem expresó que la política agropecuaria que llevaría adelante tendría como objetivo “devolver lo que se ha quitado por la vía del control de cambio, de los aranceles, de las retenciones, y las mil restricciones que entorpecieron la exportación” (citado en Sidicaro, 2002: 169). Se delineaba así un perfil agrario orientado al mercado externo, con una escasa o nula apropiación de recursos por parte del Estado, ya que impulsaba la eliminación de las tradicionales medidas fiscales vinculadas al comercio internacional: los aranceles y las retenciones (derechos a las exportaciones). Desde inicios de la década de los 90's, el entonces ministro de Economía, Domingo Felipe Cavallo, comenzó con el proceso de eliminación de los derechos de exportación para gran parte de los productos¹. Según el Gobierno, esta apertura total de la economía abarataría los insumos tecnológicos (fertilizantes, agroquímicos, semillas, etc.) permitiendo una modernización de la producción que redundaría en mejores rendimientos y mayores saldos exportables. Asimismo, la supresión de las retenciones permitiría a los productores tener más recursos para adquirir los insumos del paquete tecnológico que se impulsaba en la agricultura a partir del avance de la siembra directa y el consiguiente aumento de la demanda de herbicidas. Como contraparte, las cuentas

¹ Por citar un ejemplo, los derechos de exportación del poroto de soja y la semilla de girasol se redujeron entre agosto de 1990 y noviembre de 1992, de entre el 15 y el 27% (dependiendo del uso que se le diera a la semilla: siembra, procesamiento o consumo forrajero) a un 0 o 3,5%. Las retenciones a los derivados de estas oleaginosas (aceites, pellets, etc.) fueron eliminados totalmente entre julio de 1990 y marzo de 1991.

públicas comenzaron a asentarse en las tribuciones indirectas, y a medida que corrían los años el peso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el presupuesto nacional fue creciendo notablemente tal y como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 21: Recaudación de impuestos, recursos de la seguridad social y aduaneros (%)

AÑO	IVA	OTROS IMPUESTOS	SEGURIDAD SOCIAL	ADUANAS	TOTAL
1981	29,56	44,3	15,7	10,4	100
1982	25,82	49,7	13,7	10,7	100
1983	22,45	47,1	14,8	15,7	100
1984	19,01	47,7	19,8	13,6	100
1985	17,49	42,6	22,3	17,6	100
1986	20,45	43,6	21,4	14,5	100
1987	21,92	41,1	25,3	11,7	100
1988	18,18	50,5	21,8	9,5	100
1989	14,04	50	14,8	21,1	100
1990	21,67	43,1	22,3	13	100
1991	26,82	43,4	23,8	5,9	100
1992	39,66	30,5	23,6	6,2	100
1993	40,49	24,8	28,4	6,2	100
1994	36,11	23	35	5,9	100
1995	36	25,6	34,5	4	100
1996	38,37	24,1	32,8	4,7	100
1997	36,84	26,5	31,6	5,1	100
1998	36,15	27,9	31	4,9	100

1999	33,77	31,4	30,6	4,2	100
2000	33,53	33,6	29,2	3,6	100

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

Esta política fiscal fue acompañada por una importante medida de carácter monetario, que buscaba estabilizar la moneda luego de los avatares inflacionarios sufridos durante la década de 1980. La paridad cambiaria con el dólar en 1 a 1 ató el peso argentino a la evolución de la divisa norteamericana de manera que la emisión monetaria sólo era posible en la medida que existiera un respaldo equivalente en las reservas federales. En lo que respecta al sector agropecuario, estas medidas tenían como objeto mejorar el acceso al crédito, pero los productores de *commodities* para el mercado externo enfrentaban una “inflación, baja pero no menos real, de los precios internos, de los servicios y de los bienes no transables [que] reducía el poder adquisitivo local de las divisas. A esto se agregaba el hecho de que el dólar había sido “anclado” en una cotización que, según sostenían las entidades rurales, no era favorable para el sector.” (Sidicaro, 2002: 190). Más allá de estos reclamos existió efectivamente una importante redistribución de la renta agraria hacia otros sectores de la economía. Si bien el Estado ya no cobraba derechos de exportación, el tipo de cambio permitió que en el período 1991 y 2001 entre un 43 y un 52% de la renta agraria quedara en manos de actores privados de la economía (Iñigo Carrera, 2007) produciendo una privatización de algunos ingresos que anteriormente iban a manos del Estado. Así se perdió la posibilidad de mantener alimentos más baratos por efecto del desacople que las retenciones suelen producir frente a los precios internacionales de los *commodities* alimenticios, a la vez que las rentas diferenciales producidas en el sector primario eran apropiadas por sectores financieros, especulativos, de servicios, empresas privatizadas, etcétera.

A estas tensiones generadas por la política monetaria se sumó el problema del crédito. Según el argumento del gobierno durante los 90's, la apertura de los mercados permitiría la modernización del agro por la incorporación de insumos y tecnología de punta importados, los cuales serían financiados con los futuros aumentos de productividad. Asimismo, las condiciones de estabilidad monetaria permitirían un escenario propicio para la toma de créditos en un contexto internacional donde la disponibilidad de capitales líquidos era importante. Sin embargo, el acceso al crédito se dio en condiciones desiguales y sólo los grandes empresarios rurales lograron obtener importantes beneficios de esta política. Por el contrario, un número mayoritario de pequeños y medianos productores quedaron fuertemente endeudados al punto tal que muchos de ellos perdieron sus tierras en manos de diversas entidades financieras. Tal es así que “el endeudamiento del sector primario había aumentado entre 1991 y 1995 en un 458% en la producción ovina y en 190% en las explotaciones agrícolas ganaderas” (Sidicaro, 2002: 194). La banca privada fue pionera en la ejecución de los empréstitos ya que las posibilidades de refinanciamiento eran imposibles porque los bajos márgenes de rentabilidad de las pequeñas explotaciones impedían hacer frente a las altas tasas de interés. Este proceso no estuvo exento de protestas contra las entidades prestatarias e incluso contra el gobierno y su política. Algunas de ellas fueron muy novedosas y disruptivas como fue el caso de las Mujeres Agropecuarias en Lucha que impedían la concreción de las ejecuciones de las tierras a través de acciones pacíficas como la protesta en los remates, entonación del himno, rezos, etcétera (Giarracca y Teubal, 2001). Sin embargo, estas protestas no activaron ninguna medida de protección por parte del Gobierno, que a su omisión le sumó la propuesta de privatizar el Banco de la Nación Argentina. Esta medida permitiría pasar a manos privadas las deudas que tenían los productores agropecuarios con la entidad, lo cual representaba un importante negocio para los capitales privados debido a que

más de la mitad de los empréstitos del sector (64%) estaban en manos públicas gracias a sus menores tasas de interés. Finalmente, las protestas y ciertas oposiciones corporativas lograron frenar la medida, manteniendo la gestión estatal del Banco Nación.

Políticas agropecuarias (des)reguladoras durante el menemismo

Como mencioné anteriormente, hubo una serie de medidas durante los primeros años del menemismo que marcaron un claro rumbo acerca de los derroteros económico-sociales de los años venideros. Así, con las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado como antecedente, el 31 de octubre de 1991 se emitió el decreto N° 2284 de Desregulación Económica. Esta medida tuvo una importante influencia sobre el sector primario pues con ella se eliminaron buena parte de las agencias estatales que regulaban la producción de alimentos con el objetivo de terminar con las

restricciones que limitan la competencia en los mercados o que traban el desarrollo del comercio exterior [y] contribuyen a distorsionar artificialmente los precios relativos entre el conjunto de bienes y servicios comercializados exclusivamente en el mercado interno y los bienes comercializados en mercados externos (Poder Ejecutivo Nacional, 1991).

Ese día se disolvieron y/o privatizaron la Junta Nacional de Granos; Junta Nacional de Carnes; Instituto Forestal Nacional; Mercado de Concentración Pesquera; Instituto Nacional de la Actividad Hípica; Corporación Argentina de Productores de Carne; Mercado Nacional de Hacienda de Liniers; Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate; Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate; Dirección Nacional del Azúcar; y se limitaron las

facultades del Instituto Nacional de Vitivinicultura exclusivamente a la fiscalización de los productos vitivinícolas. Con estas medidas, el sector agropecuario argentino se transformó en uno de los más desregulados y sensibles a los vaivenes de la economía internacional. La fijación de precios, condiciones de entrega, cantidades a producir, etc. dejaron de estar reguladas por el Estado, impactando sobre todo el sector agropecuario pero particularmente en los medianos y pequeños productores y trabajadores rurales. (Giarracca y Teubal, 2008; Teubal y Rodríguez, 2001). La política pública llevada a cabo implicaba una activa intervención del Estado para poner “en libertad” las fuerzas del mercado, y con ello sometía a todos los actores económicos a su lógica.

A la abolición de estas juntas y agencias se sumó la discrecionalidad con que las nuevas empresas privatizadas manejaban las tarifas de los principales servicios afectando aun más los márgenes de rentabilidad de muchos productores agropecuarios. Sin embargo, nuevos actores ingresaron a la producción, principalmente aquellos que tenían las dimensiones y capacidad de negociación para obtener los créditos o que habían conseguido un importante capital tras la venta de sus empresas a grupos transnacionales. De hecho, para aportar aun más libertad a las empresas y principalmente facilitar el financiamiento para el ingreso a nuevas actividades o la compra de activos del Estado, hacia finales de 1994 se sancionó la Ley N° 24.441 conocida como la Ley de Fideicomisos. Si bien el título y espíritu original se dirigían al financiamiento de la vivienda y la construcción, su contenido fue lo suficientemente amplio como para incluir múltiples negocios. Basado en la institución del *trust* anglosajón, el fiduciario recibe la titularidad y administración de un bien mientras la propiedad del mismo recae en otra persona. El objetivo de esta relación es realizar un negocio determinado afectando sólo los bienes incluidos en el contrato y manteniendo separado el patrimonio personal de todos los sujetos que participan en él.

Con el auge de la especulación bursátil, esta ley permitió el florecimiento de entidades financieras que emitían títulos garantizados por un cierto número de bienes de los cuales el fideicomiso era el titular fiduciario mientras que quienes compraban las acciones eran los “propietarios” ejerciendo así una doble titularidad. De esta manera se solucionaba la “ilíquidez” de los bienes del fideicomiso pues la única forma de conseguir dinero a partir de ellos es por medio de la *securitización*, es decir, su transformación en títulos valores negociables². Esta maniobra permitió obtener mayor liquidez, disminuir los costos del crédito, extender los plazos de amortización y reducir al mínimo los impuestos pues el fiduciario (normalmente una entidad financiera) sólo debe tributar por las ganancias generadas en el ejercicio de la titularidad fiduciaria. Para reglamentar este tipo de instituciones en 1995 se creó por decreto el Fondo Fiduciario de Capitalización Bancaria que se encargaba de fiscalizar las operaciones financieras del fideicomiso (aportes de capital, préstamos, compras y ventas de acciones; etc.), mientras que la Comisión Nacional de Valores estaba facultada para autorizar la creación de los fideicomisos. Esta Ley dio un nuevo impulso al mercado de capitales y permitió su extensión hasta múltiples actividades al punto tal que el sector agropecuario comenzó a ser invadido por nuevas empresas que asentaban su financiamiento en un fideicomiso.

En este contexto, nacen algunas de las grandes compañías agropecuarias productoras de *commodities* fuertemente integradas al mercado externo. Quizá uno de los casos paradigmáticos sea Cresud del grupo IRSA. Creada a mediados de los 90's, esta empresa agropecuaria tempranamente se imbricó en los mercados financieros, cotizando en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en el NASDAQ de Estados Unidos y llegando, en la actualidad, a ocupar más de

² Esta transformación de los bienes en valores sólo es posible en Argentina a través de un fideicomiso financiero, un fondo común de inversión o alguna sociedad de objeto específico (Soler *et al.*, 2000).

680.000 hectáreas entre propias, arrendadas y concedidas³. Paralelamente, cobraron fuerza otro tipo de empresas clave para el modelo agropecuario que era promovido: las semilleras y las compañías de insumos. Estos actores, con la multinacional Monsanto a la cabeza, iniciaron un *lobby* muy importante para que se completara el paquete tecnológico, compuesto hasta el momento por la siembra directa y el glifosato, a través de la aprobación del uso de semillas de soja genéticamente modificadas.

Este hito comenzó a gestarse a principios de la década, pues en 1991 se crearon la Comisión Nacional Asesora Bioseguridad Agropecuaria (CONABIA) y el Instituto Nacional de Semillas (INASE) para legislar sobre biotecnología. En ese mismo año, comenzaron a fomentarse las pruebas de campo de soja transgénica, cuyo uso fue liberalizado en 1996 mediante una resolución de la Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA). Esta medida oficial permitía el uso de semillas genéticamente modificadas a través de la biotecnología para resistir a ciertos agroquímicos (principalmente al glifosato) indispensables para la práctica de siembra directa. Sin embargo, los informes que respaldaban la liberación del evento genético se focalizaban en las consecuencias de la semilla y nada decían sobre los riesgos del herbicida que completa el paquete tecnológico. Si bien la aprobación de esta resolución no tuvo mayores interferencias, los Estudios de Impacto Ambiental para el control de organismos genéticamente modificados fueron recién establecidos en las regulaciones elaboradas por la CONABIA en mayo de 1997 (Perelmuter y Poth, 2009), lo cual significa que el uso de la soja transgénica fue permitido antes de la reglamentación de dichos controles. El argumento de la *modernización* de la agricultura argentina, como deriva sectorial de una de las fuentes de legitimación de las reformas liberales de los 90's (Beltrán, 2005: 67 y 68), había

³ Información disponible en la Web de la empresa <http://www.cresud.com.ar/>

calado muy fuerte en gran parte del sector rural pues el discurso oficial sostenía que la desmejorada situación, e incluso la desaparición de muchos productores estaba vinculada a la falta de tecnología aplicada en los procesos productivos. De hecho, según funcionarios del gobierno menemista debían desaparecer 200.000 productores agropecuarios considerados ineficientes (véase Giarracca y Teubal, 2005). Este contexto deslegitimaba cualquier crítica y desestimaba los debates que se daban en el exterior acerca de los transgénicos. Frente al riesgo potencial presente en esta tecnología, el Gobierno debió optar entre los dos principios contradictorios “de la valorización de los riesgos: el *laissez-faire* – algo es seguro mientras no se demuestre peligroso – y la *previsión*: nada es seguro mientras no se demuestre inofensivo” (Beck, 2008: 111). Claramente hubo una orientación hacia la primera opción y el veredicto acerca de la “no peligrosidad” de estos cultivos quedó en manos de científicos pertenecientes a las tecnociencias y las ciencias naturales, funcionarios oficiales y representantes de la empresa Monsanto, quienes aportaron las pruebas avalatorias presentes en la resolución de la SAGPyA⁴. En el mejor de los casos, habría que pensar que desde el Gobierno se consideraba que el principio regulador del mercado era de fiar al momento de aportar las pruebas necesarias para permitir la liberalización de transgénicos en Argentina. Y así se mostraría la coherencia hasta las últimas instancias con el consenso neoliberal: el mercado (a través de una importante empresa norteamericana) era el que aportaba los documentos necesarios para respaldar la seguridad de los transgénicos. En el

⁴ Es importante destacar que el cuerpo central de las pruebas presentadas para la liberalización del uso de estos transgénicos en Argentina se encuentra en inglés, idioma original en que fueron escritos los informes y documentos aportados por Monsanto a la Administración de Alimentos y Drogas (FDA) de Estados Unidos. Esto implica que el Gobierno Nacional no sólo omitió la realización de estudios sobre todo el paquete sino que usó como pruebas una investigación realizada por el *Agricultural Group of Monsanto Company* (Padgette et al., 1994).

peor de los casos, puede haber ocurrido algo menos “ideológico”, pues según Ulrich Beck muchas empresas dedicadas a los organismos genéticamente modificados tienen sus miras en los mercados asiáticos, africanos y latinoamericanos; lugares donde “van los millones de toneladas de alimentos de ayuda de Estados Unidos, allí es donde intentan las empresas americanas de GMO⁵ abrirse paso a toda costa adquiriendo empresas a cambio de semillas y sobornando a presidentes y jefes de gobierno” (Beck, 2008: 113).

A partir de la puesta en vigencia de la resolución, el uso de los agroquímicos ha crecido de 30 millones de litros en 1996 a 270 en 2007, y la superficie ocupada con transgénicos se incrementó a un ritmo del 10% anual, alcanzando las 21 millones de hectáreas para el 2008 (James, 2008). Argentina se convirtió en un bastión central del laboratorio global que se desarrolla gracias a la enorme movilidad de las semillas transgénicas y el poder de las empresas que las producen.

El agro a finales de los 90's

En términos productivos, la década de los 90's significó la intensificación del proceso de agriculturización del campo argentino. En contraposición a los erráticos derroteros de la ganadería, a partir de 1995 se produjo un ciclo de alza en los precios internacionales de los principales *commodities* agrarios (cereales y oleaginosas) que permitió amortiguar el impacto de las consecuencias negativas del efecto “tequila”. Esta bonanza duraría un par de años hasta que una nueva declinación de los precios externos afectó al sector y potenció las críticas al gobierno menemista. Efectivamente en 1998 y 1999, los precios internacionales de los *commodities*

⁵ Siglas inglesas para referir a los organismos genéticamente modificados (*Genetic Modified Organisms*).

agropecuarios descendieron notablemente y comenzaron las interpelaciones a los funcionarios públicos. El sector agrario pidió una “reducción de impuestos internos (nacionales, provinciales y municipales) e insistió con el tema de la disminución de los presupuestos públicos. En las declaraciones corporativas subió la frecuencia de las menciones al ‘gasto de la política’, al ‘clientelismo de los partidos’ y al ‘excesivo fiscalismo que ahogaba la economía privada’” (Sidicaro, 2002: 193).

Así la crítica no proponía soluciones distintas a las ensayadas durante toda la década y la devaluación era una cuestión tabú a pesar que estudios encargados por una entidad ruralista (CONINAGRO) indicaban una notable transferencia de renta agraria hacia otros sectores de la economía producto de la sobrevaluación de la moneda nacional. Esta reticencia a modificar la paridad cambiaria puede entenderse a través del planteo de Kathryn Sikkink, quien considera que la significación y aceptación de nuevas ideas dependen tanto de su contenido como de: “(1) el poder simbólico de los temas; (2) la naturaleza del contexto político e ideológico en el cual las nuevas ideas son introducidas; (3) la naturaleza de quien interpreta y lleva a cabo las ideas” (Sikkink, 1991: 252 traducción propia).⁶ En este sentido puede afirmarse que a pesar de las evidentes consecuencias que el modelo mostraba hacia la segunda mitad de los 90’s, la devaluación aun mantenía un fuerte (1) poder simbólico negativo, producto del disciplinamiento económico que había tenido lugar en la década de 1980. Asimismo, el consenso de Washington gozaba de una importante legitimidad y estaba robustamente enraizado en un conjunto de instituciones internacionales (Fondo Monetario Internacional;

⁶ En el idioma original la autora enumera: “(1) powerful symbolic issues; (2) the nature of the political and ideological context into which new ideas they are introduced; (3) the nature of who interprets or carries the ideas” (Sikkink, 1991: 252).

Banco Mundial) y en *think tanks* e intelectuales locales⁷ lo cual presentaba un (2) contexto ideológico y político adverso a los cambios de rumbo. También es necesario recordar que en 1995 el entonces presidente Carlos S. Menem había logrado su reelección por un amplio margen prometiendo la continuidad del modelo. Finalmente, tanto el Gobierno, que (3) llevaba adelante las políticas de corte neoliberal, como las principales entidades ruralistas, que a partir de 1998 interpretaban críticamente las consecuencias sectoriales negativas, sostenían sus posturas a partir del credo neoliberal y una profunda reticencia a cualquier tipo de modificación del tipo de cambio.

En contraste con este escenario crítico de finales de los 90's, la producción de granos, en líneas generales, conoció un notable crecimiento en términos cuantitativos y comenzó a fortalecerse un cultivo que sería central en los años posteriores: la soja. Con los permisos estatales aprobados en 1996 la variedad transgénica de esta oleaginosa se volvió preponderante, desplazando otros cultivos de verano como el maíz y el girasol. Asimismo estos "avances" tuvieron un costo social feroz pues entre los años 1988 y 2002 (años en que se realizaron los Censos Nacionales Agropecuarios) desaparecieron más de 80 mil explotaciones que representaban el 24% del total nacional. Como es lógico, esta reducción estuvo acompañada de un importante crecimiento del tamaño promedio de los establecimientos sobrevivientes, lo cual demuestra una concentración en la producción agropecuaria.

⁷ Para un análisis sobre los intelectuales y las instituciones liberales argentinas entre finales de los ochenta y principios de los 90's ver Beltrán, 2005.

Los cambios económicos a partir de 2002. La crisis como punto de inflexión

Cualquier crisis de realización del valor de cambio adquiere un carácter global y se presenta como una crisis financiera (Aglietta, 1988: 294).

Durante la década de 1990, la liberalización del comercio exterior vía eliminación de derechos de exportación e importación tuvo un costo importante. Los ingresos públicos de los recursos aduaneros debieron suplirse con otras tasas, y en el caso argentino se optó por un impuesto indirecto y regresivo (el IVA), cobrado a todos por igual y proporcionalmente más importante para los sectores de bajos ingresos con poca o ninguna capacidad de ahorro. Esta herramienta tributaria estuvo acompañada por la eliminación de la gran mayoría de los organismos reguladores de la actividad agropecuaria, muchos de ellos creados en la década de 1930, lo cual destruyó las mediaciones entre el mercado mundial y los productores. La completa apertura de la economía también socavó las fuentes de trabajo provistas por muchas de las industrias locales que, al igual que sector agropecuario, tenían un tipo de cambio que no les favorecía. Esto generó una constante suba de los índices de desocupación, pobreza e indigencia que a finales de los 90's alcanzaron cifras alarmantes y desencadenaron en un importante estallido social entre 2001 y 2002 que si bien se recuerda por las protestas en las grandes ciudades tuvo sus réplicas en los mundos rurales (Ver Giarracca *et al.*, 2007).

La política crediticia también mostró sus falencias pues a pesar de la relativa disponibilidad de dinero, las tasas de interés (especialmente en las entidades financieras privadas) eran mucho más elevadas de lo que los pequeños y medianos productores podían soportar. Durante la década, la desaparición de las explotaciones agropecuarias estuvo acompañada por un importante proceso de venta y liquidación de tierras que a la vez que "saldaba" las deudas de los

productores quebrados económicamente, permitía la concentración de los predios en menos manos. Así las mieles del mito de la modernización vía insumos y semilla transgénica se mostraron selectivas en sus beneficiarios, pero su lógica “promesante” se arraigó de tal manera que, más de dos décadas después, sigue funcionando perfectamente.

Para explicar este derrotero, es necesario entrever cómo se recomponen y continúan los vínculos entre el Estado y el sector agropecuario en los albores del siglo XXI, principalmente tras la devaluación del peso y con un contexto internacional de fuertes subas de los precios de los *commodities*. Claramente la década anterior generó un cambio en los actores, su estrategia de acumulación, legitimación y confianza que merece ser analizada para comprender las encrucijadas del campo argentino contemporáneo. En este sentido, podría afirmarse que uno de los hitos económicos fundacionales del período post crisis 2001-2002 está estrechamente vinculado al sistema monetario, en el cual se incluye el dinero creado por el Banco Central, los mecanismos de préstamo para contener las crisis financieras y las transferencias financieras entre países (Guttmann, 1996). En el caso argentino, todo el año 2001 estuvo marcado por un pánico financiero que devino en una brusca restricción monetaria, que contrastaba con las exigencias de liquidez por parte los acreedores. Con las primeras quiebras bancarias, que pusieron en evidencia la debilidad de todo el dinero bancario, las personas se volcaron a exigir sus ahorros que fueron restringidos en noviembre de 2001 por medio del “corralito” que afectaba a plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros. Sin embargo, todas las medidas tomadas no evitaron la fuga de depósitos que entre diciembre de 2001 y marzo de 2002 ascendió a 12.700 millones de dólares. El monto total de dinero drenado de la economía argentina desde febrero de 2001 ascendió a 29.000 millones, lo cual “representaba el 34% de los depósitos que el sistema bancario poseía en febrero de 2001. En ese mismo año, las reservas de divisas del Banco Central

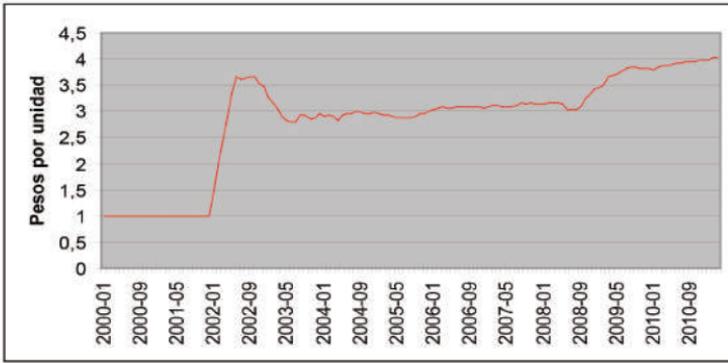
descendieron 19 000 millones de pesos/dólar” (Giarracca y Teubal, 2007: 116). Con este fallo de los mecanismos de préstamo estatales para contener la crisis y la imposibilidad de recurrir nuevamente a los organismos internacionales de crédito por la cesación de la deuda externa argentina a partir de diciembre de 2001, los Gobiernos que sucedieron al derrocado presidente Fernando de la Rúa recurrieron a la modificación del tipo de cambio como mecanismo indispensable para salir de la encrucijada en que la economía se encontraba tras diez años de convertibilidad. Fue Eduardo Duhalde quien, a través de la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario, comenzó el camino a la pesificación de los créditos y por medio del decreto 71/2002 estableció que

Las operaciones de compra y venta de DOLARES ESTADOUNIDENSES que efectúe el BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA en el mercado oficial de cambios, las realizará a la relación de cambio de PESOS UNO CON CUARENTA CENTAVOS (\$ 1,40) por cada unidad de DOLARES ESTADOUNIDENSES, quedando así establecida la relación de cambio entre el peso y la citada divisa extranjera... (Poder Ejecutivo Nacional, 2002).

A pesar de esta medida el tipo de cambio libre tuvo una notable escalada durante el primer año (entre enero de 2002 y el mismo mes de 2003) para luego estabilizarse y responder adecuadamente a las política monetaria del Banco Central. Como muestra el gráfico a continuación, se ve el fuerte aumento entre 2002 y 2003, la meseta que se alcanzó hasta finales de 2008 y la paulatina suba hasta ubicarse, en marzo de 2011, en \$ 4,03 por cada dólar estadounidense. Este último período alcista se explica en parte

por la búsqueda de un reacomodamiento tras algunos años de inflación que socavaron parte de la competitividad de la moneda nacional⁸.

Gráfico 10: Tipo de Cambio Nominal del Dólar Estadounidense entre enero de 2000 y marzo de 2011



Fuente: Banco Central de la República Argentina.

Como es de imaginar esta subvaluación de la moneda permite que las mercancías nacionales tengan un costo de producción inferior a la media mundial por lo que los *commodities* de todo tipo producen una ganancia extraordinaria al pasar por la mediación cambiaria. En el caso del agro dicha ganancia impulsó el crecimiento exponencial de la producción de ciertos cultivos, especialmente la soja, potenciado por el incremento internacional de sus precios. Asimismo, parte de este dinero logró ser captado por el Estado a través de los derechos de exportación, tal y como se verá algunas páginas más adelante.

⁸ Según el INDEC entre abril de 2008 (tomado por el organismo como año base) y febrero de 2011 el Índice de Precios al Consumidor en el Gran Buenos Aires ascendió 25,71 puntos, lo cual implica una inflación aproximada del 9% anual.

Regresando a 2002, en diciembre de dicho año el “corralito” fue levantado a partir de la liberación de los depósitos pero por medio de ciertos controles cambiarios se evitó que las empresas y particulares adquirieran más de 100 mil dólares. Asimismo cuando se liberó el mercado cambiario, el Gobierno, a través del Banco Central, decidió mantener un tipo de cambio subvaluado y a la vez evitar las corridas que dispararan el dólar más allá de lo planeado. Sin embargo, los ahorros de muchos argentinos quedaron reducidos por la conjunción de la pesificación y la diferencia entre la tasa de cambio fijada por el Estado y el valor del dólar a partir de su libre flotación. Como contrapartida, “la recaudación comenzó a incrementarse como consecuencia del proceso inflacionario y de las retenciones [que se analizarán en las próximas páginas], alcanzándose el superávit primario deseado en el segundo trimestre de 2002” (Rapoport, 2006: 949). Estos nuevos ingresos y la compra de divisas por parte del Banco Central permitieron normalizar paulatinamente la cesación de pagos de la deuda externa. Con una posición más favorable, en marzo del 2005, el gobierno lanzó un canje de deuda pública que tuvo una fuerte adhesión (76,15%) y logró una quita nominal del 43%. En este mismo sentido, casi un año después, se canceló la deuda contraída con el Fondo Monetario Internacional usando parte de las reservas del Banco Central y reduciendo de esta manera casi 9% de la deuda pública total.

Las políticas fiscales de la post-devaluación

Tras la devaluación del año 2002, la política tributaria nacional tuvo algunos cambios que se orientaron a captar los ingresos provenientes de ciertos sectores favorecidos por la nueva política monetaria. En ese mismo año, los derechos de exportación son reestablecidos y los recursos aduaneros recuperan cierta importancia.

Como se dijo páginas atrás esta fuente de financiamiento público tiene una larga historia en Argentina que se remonta al período colonial y la época independiente cuando el control de la aduana era argumento para muchas conflagraciones internas. Incluso la Constitución Nacional de 1853 hace eco de su importancia al ubicar a los derechos de exportación e importación en primer lugar entre las fuentes de financiamiento del Tesoro Nacional y al poner a la legislación en materia aduanera como la primera atribución del Congreso de la Nación⁹. Luego de una fluctuante historia en la cual el peso de los derechos de exportación e importación cambia de a acuerdo a las políticas vigentes, en febrero de 2002, durante la presidencia de Eduardo Duhalde, se registra el primer aumento importante de sus alícuotas en el período analizado. Paradójicamente, es el entonces presidente de la Nación quien hace efectiva esta política pues si bien la Constitución Nacional expresa que corresponde al Congreso legislar sobre el tema, esta facultad se encuentra delegada en el Poder Ejecutivo. Asimismo, existe un decreto de 1991 ratificado en 2002 que faculta al Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos a realizar las modificaciones que considere pertinentes en materia de tributaciones aduaneras. Desde estos momentos la devaluación del peso y el aumento en el precio mundial de los *commodities* se presentan como los argumentos y justificaciones más fuertes, además de la necesidad de recursos de un Estado en crisis. El cuadro siguiente muestra el ciclo

⁹ **Artículo 4:** “El Gobierno federal provee a los gastos de la Nación con los fondos del Tesoro Nacional formado del producto de derechos de importación y exportación...” **Artículo 64:** “Corresponde al Congreso: 1) Legislar sobre las Aduanas exteriores, y establecer los derechos de importación y exportación que han de satisfacerse en ella...” La numeración corresponde a la Constitución de 1853 y si bien hubo varias reformas el contenido se mantuvo intacto. En el texto vigente tras la reforma de 1994 estos artículos reciben el número 4 y 75 respectivamente.

de ascenso de las alícuotas de los derechos de exportación para los principales cultivos y sus derivados hasta que a mediados de 2008 se presenta una leve baja.

Cuadro 22: Evolución porcentual de la alícuota de derechos de exportación para soja, maíz, trigo y girasol

	Hasta Marzo de 2002	Marzo de 2002	Abril-julio de 2002	Nov. de 2006	Enero de 2007	Nov. de 2007	Marzo de 2008	Julio de 2008	Dic. de 2008
Soja	3,5	13,5	23,5	23,5	27,5	35	44	35	35
Girasol	3,5	13,5	23,5	23,5	23,5	32	39	32	32
Maíz	0	10	20	20	20	25	24	25	20
Trigo	0	10	20	20	20	28	27	28	23
Derivados de la soja	0	5	20	20	24	32	41	32	32
Derivados del girasol	0	5	20	20	20	30	37	30	30
Derivados del maíz	0	0	20	20	20	20	20	20	15
Derivados del trigo	0	0	20	10	10	10	10	10	13/15

Fuente: Teubal y Palmisano, 2010; Decretos y resoluciones extraídos de la biblioteca on-line de la AFIP.

Puede observarse que hasta el año 2002 las retenciones eran casi inexistentes pues sólo los granos de soja y girasol tributaban el 3,5%, pero en la primera mitad de ese año aumentaron hasta quedar todas entre el 20 y el 23,5%. Posteriormente transcurrieron varios años sin modificaciones hasta que en 2007 se produjo un nuevo ciclo de alzas que fija las alícuotas de la soja, el girasol y sus derivados entre el 30 y el 35%, y las de los productos relacionados al maíz y el trigo entre un 20 y un 28% (a excepción de los derivados del trigo que se mantendrán durante todo el período por debajo del 15%). En marzo del 2008 el Ministerio de Economía impulsa un esquema de retenciones móviles para la soja, el girasol, el maíz y el trigo. De acuerdo con el mismo la alícuota de cada producto sería calculada diariamente en relación a la evolución internacional del precio de los *commodities* de manera tal que si la cotización subía lo mismo haría el impuesto y en caso de caída de los precios la alícuota se reduciría. El alcance de la medida era por los siguientes cuatro años y al momento de hacerse efectiva implicó subas para la soja del 35 al 44,1% y para el girasol del 32 al 39,1%. En tanto bajaron levemente las retenciones al trigo (pasando de 28 a 27,2%) y al maíz (del 25 al 24,2% en promedio).

En esta ocasión se suman nuevos argumentos para respaldar los derechos de exportación cuando el entonces ministro de Economía, Martín Lousteau, esgrime la necesidad de proteger el mercado interno frente al contexto mundial y detener el proceso de sojización. Sin embargo los mismos no parecen ser suficientes para detener el comienzo de uno de los paros agrarios más largos y complejos de la historia argentina. En efecto, la publicación de la medida tuvo un intenso e inmediato rechazo de amplios sectores agrarios en tanto se hacía efectiva en el momento en que comenzaban a comercializarse los dos cultivos con mayores subas y, considerando que casi la totalidad de la soja y el

70% del girasol se exportan,¹⁰ esta medida menguaría casi 10% del precio de venta de los productores. A ello se sumaba que en algunas zonas de la región pampeana se presentaron condiciones climáticas desfavorables que potenciaron el malestar del sector. Asimismo, el carácter indirecto de la gravación impositiva de las retenciones afectó con mayor intensidad a los pequeños y medianos productores para los cuales el peso de la renta en la proporción de sus ingresos es reducido por lo que, con los arrendamientos fijados de antemano, veían una reducción de ese margen de ganancia.

Si bien los grandes productores aplican una lógica empresarial que busca maximizar las ganancias a partir de múltiples mecanismos, como se vio en los capítulos anteriores, aun persisten productores familiares que suelen priorizar las necesidades básicas familiares y desarrollar actividades agropecuarias asentadas en el autoconsumo, mercados locales y un fuerte nexo entre las inversiones y el control personal de la producción. La diferencia en la lógica y organización productiva influye sobre el nivel de renta que cada sector capta. Así, los grandes productores reciben proporcionalmente más renta o “ganancias extraordinarias” que los medianos o pequeños productores familiares a causa de que en los ingresos de éstos últimos “el peso de las ganancias y los salarios (aquellos que se pagan a sí mismos como contraparte del trabajo en el predio) es mayor que el de su renta, mientras en las grandes explotaciones empresariales la renta constituye una proporción substancialmente

¹⁰ Esta situación conformaría una contradicción en tanto los altos porcentajes de la producción exportada de soja y girasol demuestran que su consumo en el mercado interno es bastante reducido. Sin embargo, el aumento en la gravación buscaba reducir la rentabilidad relativa de la soja frente a otros *commodities* que son productos alimenticios consumidos en el país como estrategia para detener su expansión. Principalmente el maíz que compite directamente con la soja porque se siembra en el mismo período y el trigo que si bien se cultiva en invierno puede ser desplazado en aquellos campos que por sus características naturales sólo admiten un cultivo anual. Sin embargo, los números de superficie cultivada muestran la constante expansión de la soja a pesar de los intentos oficiales.

mayor” (Teubal y Palmisano, 2010: 230). Esta diferencia cualitativa es imposible de considerar a partir de un tributo indirecto como son los derechos de exportación que, en lugar de gravar el ingreso percibido, se aplica al producto, haciendo imposible discriminar la retribución a la tierra, el trabajo y el capital.

Para graficar este proceso diferencial de captación de rentas Lucía Ortega (2010) propone una interesante serie de cuadros donde se comparan los ingresos de productos con escalas diferentes. En este caso he elegido uno que compara la situación con distintas alícuotas de retenciones en explotaciones sojeras con tierras alquiladas.

Cuadro 23: Ingresos y costos con renta fija según tipo de explotación con precios de mayo de 2008

Rinde: 30 QQ/ Ha	Pequeña explotación 50 ha.			Rinde: 40 QQ/ ha	Gran explotación +1000 ha.			
	Retenc.	27,50%	35%		39,27%	Retenc.	27,50%	35%
Precio soja (U\$S/tn)	329	294	274	Precio soja (U\$S/tn)	329	294	274	
Ingreso Bruto (U\$S/ha)	986	882	823	Ingreso Bruto (U\$S/ha)	1315	1176	1097	
Costos de producción y comerc.	313	313	313	Costos de producción y comerc.	275	275	275	
Margen Bruto	673	569	510	Margen Bruto	1040	901	822	
Renta 9 QQ/ha	296	296	296	Renta 9 QQ/ha	296	296	296	

Ganancia	377	273	214	Ganancia	744	605	526
Renta 11 QQ/ha	362	362	362	Renta 11 QQ/ha	362	362	362
Ganancia	311	207	149	Ganancia	678	539	460
Renta 14 QQ/ha	460	460	460	Renta 14 QQ/ha	460	460	460
Ganancia	213	108	49	Ganancia	580	441	362

Fuente: Ortega, 2010 a partir de datos de Márgenes Agropecuarios.

La primera aclaración que es necesario hacer refiere a la existencia de las pequeñas propiedades productoras de soja. Si bien es una realidad que la necesidad de ampliación de la escala ha llevado a un proceso ininterrumpido de concentración, según el CNA 2002 el 27,48% de las EAP registradas en la región pampeana tenían menos de 50 hectáreas y ocupaban el 1,2% de la superficie total. Si se trasladan estos números a las tierras cultivadas, las pequeñas explotaciones ocupan el 2,62% del cual, para 2002, casi un quinto estaba ocupado por soja. Estos valores se repiten con intensidad variable en cada una de las provincias de la región al punto tal que casi el 14% de las tierras bonaerenses ocupadas por explotaciones de menos de 50 hectáreas en 2002 habían sido implantadas con soja. Si bien en términos de extensión los valores no son muy importantes, el número de EAP que forman este estrato hace necesario considerar su existencia hasta que se tengan datos actualizados. Si la tendencia a la concentración es tan importante como algunas hipótesis sugieren, en la actualidad la cantidad de EAP por debajo de las 50 hectáreas para la región pampeana se

ubicaría por debajo del 20%, mientras que en la provincia de Buenos Aires estas pequeñas EAP representarían cerca del 15% del total.

Retornando al cuadro, es preciso desagregar la información acerca de los costos en cada explotación. Si bien en algunos cuadros la autora presenta erogaciones similares considero que la composición más acertada de los mismos es la expuesta en la página 100 de su trabajo y que he reconstruido en el cuadro 36 del Anexo. En lo que refiere a los costos directos (insumos y labores de implantación), las grandes explotaciones pueden hacer valer su posición de economías de escala para conseguir mejores precios y por lo tanto bajar los costos de bienes y servicios implicados en cada hectárea implantada. Sin embargo, una mayor producción implica mayor desembolso al momento de la cosecha, principalmente en lo vinculado al traslado del grano desde el campo hasta el punto de venta o acopio. Por último, la otra diferencia se da en lo que respecta al financiamiento y la administración. La pequeña explotación deberá recurrir de seguro a algún tipo de financiamiento, ya sea bancario o con las empresas vendedoras de insumos lo cual genera la necesidad de desembolsar algo de dinero en concepto de intereses. Por el contrario, las grandes explotaciones tienen la suficiente liquidez como para enfrentar estas erogaciones sin recurrir a los bancos o a lo sumo forman parte de intrincados sistemas de financiamiento (algunos de los cuales incluyen operaciones bursátiles) que reducen notablemente estos costos. Finalmente, la administración de la actividad representa desembolsos mayores para las grandes explotaciones en tanto recurren a la contratación de profesionales, personal administrativo, oficinas, etc. que la pequeña explotación no tiene en tanto el productor mantiene el control de este proceso tomando las decisiones, realizando los trabajos de gestión y recurriendo a profesionales sólo en momentos puntuales (fumigación, aparición de plagas, etc.). Esta diferencia no sólo afecta a la distribución del capital sino también a los resultados productivos, pues es de esperar que en

explotaciones destinadas a la producción de *commodities* la incorporación de más y mejor tecnología genere una mayor presión sobre el suelo que a su vez redunde en rendimientos más altos. De allí que Ortega considere una diferencia de 10 quintales a favor de la gran explotación. Además su capacidad de presión y negociación a raíz de la escala en que trabajan le permite disponer de los servicios de siembra, fumigación, cosecha y acopio en el momento justo. En contraste, los pequeños productores suelen tener que esperar a que las máquinas estén disponibles pues su escaso volumen de producción no suele justificar la movilización de las mismas, generando así mermas en los rindes. De hecho la mayoría de los implementos modernos están pensados para escalas productivas cada vez más grandes donde los tiempos muertos generados por los desplazamientos de una explotación a otra suelen ser poco rentables.

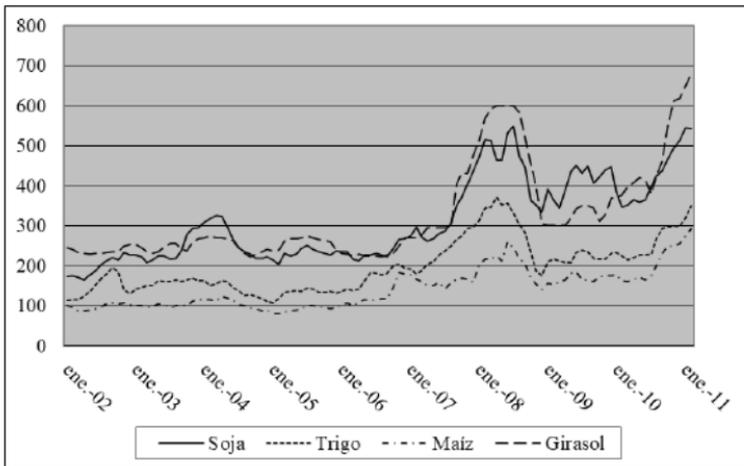
Estos valores parecen acercarnos a la clásica definición de renta diferencial de tipo II analizada en el capítulo teórico, donde las diferencias en la distribución del capital y la capacidad de crédito son las variables primordiales. Se puede afirmar que, incluso en condiciones vanguardistas de la producción capitalista en el agro, la productividad de unidades adicionales de capital sobre las tierras implantadas sigue dependiendo del acceso a mejores tecnologías y a condiciones crediticias diferentes entre los productores. En el caso argentino esta condición no parece depender del atraso relativo del capitalismo en la agricultura sino de las consecuencias generadas por determinadas economías de escala que permiten optimizar los recursos y la tecnología generando una caída de los costos de producción de cada tonelada de soja. Asimismo, en un mercado de tierras con una fuerte demanda los cánones de arrendamiento tienden a regirse por la estructura de costos de las grandes empresas que pueden hacer frente a alquileres de 14 quintales o más y continuar teniendo importantes ganancias. De hecho, en el cuadro anterior se observa que la mayor explotación recibe U\$S 362 de ganancias pagando 14 quintales mientras

un pequeño arrendatario gana U\$S 214 pagando 9 quintales por su tierra. En este sentido la capacidad de absorción de esta renta por parte del terrateniente no parece ser tan fuerte como para aumentar el canon de arrendamiento hasta que los productores sólo obtengan la tasa media de ganancias. Por el contrario, un importante caudal de dicha renta queda en manos de los grandes productores quienes a su vez cuentan con una capacidad de negociación de los arrendamientos mucho más importante por los márgenes que manejan.

Esto explica parte de la fuerte reacción de los pequeños y medianos productores en el momento del conflicto agrario de 2008, el cual tendió a “calmarse” tras el rechazo por parte del Congreso de la resolución 125 sobre las retenciones móviles y su posterior limitación por parte del Gobierno nacional dejando tras de sí muchas repercusiones (Giarracca y Teubal, 2010). Con esta decisión volvieron a tener vigencia las alícuotas fijadas en noviembre de 2007 y en diciembre de 2008 se dio una nueva baja de los derechos de exportación del maíz y el trigo del orden del 5%. Casi un año después, el Gobierno anuncia la puesta en marcha de un sistema de compensaciones para que el monto cobrado por retenciones sea devuelto a los pequeños y medianos productores de maíz y trigo. Esta medida se reglamenta en marzo de 2010 fijando como tope para el cobro de las compensaciones una producción de 800 toneladas anuales de trigo y 1240 de maíz. La devolución se calcula a partir de la diferencia entre el precio FOB oficial vigente a la fecha de venta y el Precio FAS teórico de la fecha de concertación, más los costos de “fobbing” (comisiones, carga y descarga, almacenaje, gastos aduaneros).

Más allá del conflicto, el peso económico que han tenido los derechos de exportación en los últimos años ha sido dispar aunque siempre ha dependido de tres variables: las alícuotas, el volumen exportado y los precios internacionales de los *commodities*. Entre 1995-2001, cuando las retenciones eran casi inexistentes, los precios de los productos

alimenticios presentaron fuertes bajas, de entre el 34,8 y el 50% (Patnaik, 2003: 42). Sin embargo, como se ve en el próximo gráfico, desde 2002 comienza un nuevo período de alzas fuertemente afectado por los escenarios críticos de la economía mundial. Para septiembre de ese año la soja supera los U\$S 200 por tonelada (algo que no sucedía desde 1998) mientras el maíz se ubica en los U\$S 109 y el trigo en U\$S 196. A partir de julio de 2007 todos los *commodities* de exportación sufren importantes subas impulsadas por la búsqueda de inversiones seguras frente a la crisis de los créditos *subprime* en Estados Unidos. En este contexto, el trigo llega a los U\$S 274 en septiembre del 2007, la soja a U\$S 350, mientras que el girasol supera los U\$S 400. El aumento constante dura casi un año y los productos más beneficiados son la soja y el girasol que subirán sus precios U\$S 200 más. En la segunda mitad del 2008 los precios fueron afectados por la crisis internacional aunque luego mostraron una notable mejora. Tal es así que para inicios de 2011 el precio FOB de la soja ascendía a U\$S 543, el trigo a U\$S 350 y el maíz a U\$S 293, mientras el girasol tocaba el record histórico de los U\$S 680 la tonelada. Esta rápida recuperación refuerza la hipótesis que presenta a la demanda de las *commodities* como una variable fuertemente atada a los mercados bursátiles cuyos operadores suelen elegir estos productos (junto con los minerales) como reaseguro en los momentos de inestabilidad financiera. Asimismo, la gran mayoría de los asesores continúa considerando a la soja como el cultivo más rentable en la Argentina (Castro, 2008; Revista Fortuna, 2008).

Gráfico 11: Evolución de los precios FOB oficiales en US\$ por tonelada

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Como dije anteriormente, tanto la suba de las alícuotas como este aumento de los precios incidieron notablemente tanto en el crecimiento del superávit de la balanza comercial de Argentina como en la mayor participación de los derechos de exportación en la masa total de recursos recaudados. En el cuadro 24 puede observarse la distribución de los ingresos fiscales para el período 2001-2010. Allí se evidencia el notable salto que dan las retenciones a partir de 2007 aunque la recaudación en concepto de ítems vinculados al complejo agroexportador nunca supera el 8% y el total de los derechos de exportación se ubican apenas por encima del 10% de los ingresos fiscales totales, lo cual a su vez representa poco más del 2% del PBI del país. De hecho el peso más importante lo tuvo durante 2003 ocupando 8,21%.

Cuadro 24: Distribución de los ingresos fiscales nacionales en %

AÑO	IVA	Ganancias	Otros impuestos	Seguridad social	Aduanas	
					Derechos de export. del agro ¹¹	Otros recursos aduaneros
2001	29,08	19,12	19,47	29,15	0,1	3,08
2002	27,34	16	21,08	24,17	4,97	6,44
2003	26,41	18,6	19,45	20,96	8,21	6,37
2004	28,6	20,58	17,23	20,66	6,3	6,63
2005	27,91	21,24	16,61	21,56	5,63	7,05
2006	28,15	20,09	15,55	23,9	4,94	7,37
2007	28,23	19,31	14,21	25,28	6,32	6,65
2008	26,8	17,9	13,3	26,4	7,84	7,76
2009	26,5	16,9	14,2	29,9	6,12	6,38
2010	28,39	18,7	14,6	24,41	7,62	6,28

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AFIP.

Este cuadro también nos permite ver la importancia que aun mantiene el impuesto a las ganancias¹² y el IVA. El primero se ubica entre el 16 y el 21,24% aunque en los

¹¹ Este ítem incluye ingresos provenientes de los productos del reino vegetal (cereales y oleaginosas), grasas y aceites animales y vegetales, y de la industria alimentaria (*pellets* principalmente). Asimismo debo aclarar que los porcentajes de esta subdivisión expresados para el año 2010 provienen de una proyección a partir de los datos recaudatorios de los nueve primeros meses del año (enero a septiembre) ya que esos son los últimos valores disponibles a la fecha que se encuentran debidamente desagregados por secciones de la nomenclatura común del MERCOSUR.

¹² Cabe destacar que este impuesto, al gravar los ingresos en general, no considera la naturaleza diferencial de los mismos debido a lo cual puede captar tanto la retribución al capital (ganancias), como al trabajo (salarios) o a la tie-

últimos años se ha estabilizado entre los 17 y los 20 puntos porcentuales. En el caso del IVA su peso oscila entre el 26,41% y el 29,08%, pero al igual que el impuesto a los réditos últimamente se ha mantenido entre el 26,5 y el 28,4% de los ingresos fiscales totales. Como puede deducirse, ambas tasas continúan siendo las más importantes de la economía en tanto aportan casi la mitad de los recursos del Estado nacional y, si bien la participación del IVA se ha reducido algunos puntos con respecto a los años noventa, sigue siendo el ingreso más importante. Esto implica que, más allá de los cambios, el sistema impositivo argentino aun mantiene como pilar un impuesto indirecto fuertemente regresivo que, a diferencia de los derechos de exportación, es tributado no sólo por productores sino por todos los habitantes del país en tanto consumidores de cualquier bien. Finalmente, el ingreso no impositivo más importante proviene del sistema de seguridad social que, si bien bajó igualmente su participación con respecto a la década anterior, en los últimos años ha ocupado un cuarto de los ingresos. En definitiva, las retenciones, como mecanismo de captación de la renta, tienen una importancia relativa en los ingresos del Estado que, en realidad, busca menguar los beneficios generados por un tipo de cambio favorable para los productos agropecuarios absorbiendo indirectamente parte de la renta pero, a la vez, afectando las ganancias y los salarios de un grupo de pequeños agricultores familiares que aun subsisten. Quizá la política de retenciones tenga un resultado benéfico en este punto aunque no ataca de raíz la matriz excluyente del modelo del agronegocio ni tiene en cuenta ciertos mecanismos privados de absorción de la renta que se han generado por el intrincado mecanismo de liquidación de las mismas.

rra (renta), en tanto supere el mínimo no imponible. Desde el ejercicio 2010 este valor se ubica entre 4.818 pesos mensuales para trabajadores solteros y 6.662,80 para los casados con dos hijos.

Si bien los productores son quienes pagan las retenciones al recibir por su producción sólo una parte del precio FOB, los agentes que desembolsan el dinero al Estado son las compañías exportadoras que se enumeraron páginas atrás. En esta cadena se genera una diferencia entre el monto de lo que dejan de percibir los productores y el dinero que recauda el Estado que es apropiado por las empresas de comercio exterior (Ferrari Etcheberry, 2009). Estas maniobras se deben a ciertas sombras legales que tiene el propio Código Aduanero al referirse al valor imponible de los derechos de exportación, pues si bien en el artículo 735 dice que se toma para ello el precio FOB, dos artículos después enuncia: “No obstante lo dispuesto en el art. 735, se excluyen del valor imponible los derechos y demás tributos que gravaren la exportación”. Esto permite que el porcentaje que va al fisco no se calcule sobre el precio FOB, sino como si el tributo ya estuviera incluido en ese precio y por lo tanto se lo descuenta. Según Mario Cafiero y Javier Llorens (2008), entre enero de 2007 y junio del siguiente año, 35.096 permisos de embarque fueron liquidados tomando como base un valor imponible inferior al correspondiente precio FOB. Otro informe firmado por los diputados Lozano y Macalusse va en la misma dirección cuando afirma que

[...] desde Enero de 2007 al 31 de Mayo del 2008, sobre un volumen de exportación de U\$S 21.268,9 millones se recaudaron por retención U\$S 4.984,9 millones (equivalentes al 23,4%) cuando se tendría que haber recaudado U\$S 6.432,9 millones. La diferencia de U\$S 1.447,9 millones es defraudación al fisco practicada por los exportadores y pagada por los productores (Lozano *et al*, 2009).

Este procedimiento y la especulación de las compañías agroexportadoras mediante la compra anticipada de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) dieron lugar a la apertura de una causa judicial asentada en el Juzgado Criminal y Correccional Federal N° 8. La mecánica de esta defraudación implicaba la compra de un enorme volumen

de compromisos de venta al exterior sin tener garantizados los productos a exportar a fin de evitar la tendencia ascendente del precio de los *commodities* y de la alícuota de las retenciones. Esto les permitía calcular los derechos a las exportaciones en base a valores de varios días o meses atrás. Este proceso llegó a tal punto que para cuando se anunció el esquema de retenciones móviles existía un total acumulado de DJVE del Complejo Soja (soja, aceite, harina y pellets, etc.) de 93 millones de toneladas lo cual equivalía a dos cosechas anuales (Cafiero y Monner Sans, 2008). Esta situación tenía dos perjudicados: por un lado, el Estado pues los beneficios del aumento de las retenciones no se harían efectivos hasta que no se liquidaran esas declaraciones; y por el otro, los productores, pues el precio FAS teórico que emitían los organismos públicos ya estaba en consonancia con el régimen de retenciones móviles y, por lo tanto, sus ingresos disminuían. Las causas penales iniciadas quedaron en el tintero pero hacia los primeros meses de 2011 la AFIP realizó una investigación sobre 48 firmas exportadoras que, según el mismo organismo, habrían evadido aproximadamente 150 millones de pesos en operaciones de compraventa de granos sin registro a través de “sociedades fantasma”. Pocos días después sancionó a tres cerealeras multinacionales (ADM, Cargill y Toepfer) al detectar que las mismas realizaban triangulaciones nocivas de operaciones, utilizaban paraísos fiscales y registraban maniobras financieras con el exterior a fin de evadir impuestos. (AFIP, 2011a y 2011b).

Luego de haber analizado pormenorizadamente la política fiscal a nivel nacional sería pertinente ver que mecanismos de captación de renta se despliegan a nivel provincial y/o municipal. En el caso de la provincia de Buenos Aires, el Impuesto Inmobiliario Rural puede considerarse como uno de ellos. Los aspectos generales de este gravamen están regulados por el Código Fiscal en los artículos que van desde el 143 hasta el 155, la Ley N° 10.397 y sus numerosísimas modificatorias, pero las alícuotas para cada año son dispuestas anualmente por la ley impositiva. La

afirmación de que este impuesto es un mecanismo directo de apropiación de renta se sustenta en el hecho que el monto imponible está constituido por la valuación fiscal de cada inmueble, la cual es multiplicada por los coeficientes anuales de actualización que el Poder Ejecutivo fija para cada Partido con el objeto de obtener el monto a pagar. Además se agrega otro factor importante que introduce una cierta consideración de la renta diferencial al contar con una variabilidad de los índices o porcentajes del impuesto de acuerdo a la productividad de los partidos. Así, existen seis grupos de partidos a los cuales le corresponden incrementos diferentes que van desde el 20 al 39% (Leyes N° 13404; 13450 y 14404). En el caso de la Zona Deprimida del Río Salado, la gran mayoría de los partidos (15) se encuentra en el primer escalón con un incremento del 20% mientras los 12 restantes se distribuyen en el segundo escalafón con 33%. Sin embargo, el impuesto tiene como principal falencia que la valuación fiscal de los inmuebles se encuentra muy por debajo del valor real lo que lleva a que la escala de alícuotas se encuentre muy desfasada. Igualmente, existe demasiada generalización en los índices que responden a la productividad de los partidos al dejar de lado la importante heterogeneidad de los suelos e incluso la diferente rentabilidad de las producciones¹³. En lo que respecta al volumen recaudado y su peso en los ingresos del Estado provincial debe decirse que es más bien reducido. Como muestra el siguiente cuadro, el Impuesto Inmobiliario Rural nunca ha superado los 4 puntos porcentuales en los últimos 12 balances e incluso ha perdido importancia desde 2007 a la fecha.

¹³ Vale reconocer que una importante producción de alimentos cuenta con la exención del impuesto inmobiliario rural cuando cuenta con ciertas características productivas. Así, los inmuebles de hasta cincuenta hectáreas destinados exclusivamente a la explotación tambera, siempre que el contribuyente sea propietario, usufructuario o poseedor de ese solo inmueble y realice él mismo los trabajos, no deben pagar este impuesto.

Cuadro 25: Distribución de los ingresos fiscales bonaerenses en %

Año	Ingresos Brutos	Inmobiliario		Otros Impuestos	Total
		Rural	Otros		
1999	50,85	3,05	10,85	35,25	100
2000	53,05	3,30	13,75	29,90	100
2001	53,28	3,24	14,10	29,38	100
2002	51,49	3,03	12,48	33,01	100
2003	56,50	3,37	11,07	29,07	100
2004	59,23	3,14	9,56	28,08	100
2005	61,14	2,95	8,44	27,46	100
2006	62,75	3,80	7,10	26,35	100
2007	65,71	3,38	6,30	24,62	100
2008	72,43	2,52	5,05	20,00	100
2009	74,21	1,96	4,68	19,15	100
2010	75,50	2,23	4,37	17,90	100

Fuente: Agencia de Recaudación de la provincia de Buenos Aires (ARBA).

En definitiva el impuesto busca gravar la parte de la renta que corresponde al dueño de la tierra, sea él productor o mero rentista, pero de ninguna manera puede absorber la renta generada por cuestiones más coyunturales como es el precio de los *commodities*. Como se ha mostrado anteriormente gran parte de este volumen se distribuye entre los grandes productores gracias a sus economías de escala y varios de los intermediarios de la cadena de comercialización.

Más allá de estas particularidades también se hace imperioso destacar el alto grado de evasión fiscal en el sector agropecuario. Durante 2008 ARBA presentó un estudio que mostraba un índice de evasión en el pago del impuesto

a los ingresos brutos del 70%. Esto se explicaba porque muchos productores rurales almacenan sus cosechas en silobolsas o las comercializan irregularmente a distintas cerealeras que destinan la producción al mercado interno y externo. Según ese informe en la campaña 2007/2008 quedaron sin declarar más de 3.500 toneladas de soja por un valor de 2,3 millones de pesos.

Finalmente, en el nivel municipal, las tasas son definidas por ordenanzas propias de cada municipio y tienen como obligación la contraprestación del algún servicio por parte de la comuna. En el caso del ámbito rural, la tasa municipal más difundida es aquella vinculada con el mantenimiento de caminos y la red vial que conecta los distintos establecimientos y, si bien existen casos en que algunos municipios crean tasas que se superponen con el Impuesto Inmobiliario Rural, la justicia las deja sin efecto. Normalmente la tasa por mantenimiento de caminos también se encuentra vinculada a la superficie de la parcela catastral, ya sea a través de una escala o asignando un monto fijo por cada hectárea. Un ejemplo del primer modelo es el partido de Ayacucho que cobra una tasa mensual por conservación, reparación y mejorado de la red vial de \$ 9,97 cuando la superficie va de 0 a 250 ha.; de 251 a 500 ha. el monto asciende a \$ 14,78; de 501 a 1000 ha. se paga \$ 18,86 y para parcelas de más de 1000 ha. la tasa mensual es de \$ 23,35. Como muestra del segundo modelo está el partido de Navarro que directamente cobra \$ 1,80 mensual por hectárea. Si bien este tipo de impuestos parecerían absorber al menos una parte mínima de la renta, la obligación municipal de dar una contraprestación los asemeja a una especie de contratación compulsoria de un servicio. Tal es así que si, en caso de grandes deudas, se llega a la instancia judicial y se comprueba que el municipio no cumplió debidamente con la contraprestación, la deuda puede quedar anulada.

Políticas productivas para el agro pampeano

Este apartado intenta dar cuenta de algunas políticas públicas orientadas al sector agropecuario, principalmente aquellas que han impulsado o frenado ciertas dinámicas productivas surgidas en los últimos años.

Quizá uno de los primeros puntos a destacar sea el rol de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA). Si bien fue creada en 1996 por el entonces presidente Menem adquirió una dimensión importante en 2005 cuando otro decreto presidencial le dio el *status* de organismo descentralizado y autárquico económica, financiera, técnica y administrativamente. Sus funciones se vinculaban¹⁴ al control de la comercialización de productos agroalimentarios a través de la inscripción y el control de los operadores para el comercio interno y externo y su desempeño; a la administración de la Cuota Hilton; la elaboración de precios de referencia para ganado bovino y porcino; y la instrumentación de los mecanismos de compensación dispuestos por el Gobierno nacional. Por medio de esta última función, la ONCCA distribuía una serie de subsidios destinados tanto a productores como a otros agentes concentrados que participan del complejo agroalimentario con el fin de alentar el desarrollo de la actividad agropecuaria y mantener los precios internos de los alimentos a un nivel razonable. Durante 2007, las compensaciones al sector ascendieron a \$1.400 millones y más del 55% de las mismas se destinaron a apenas 10 grupos de empresas (La Serenísima, Molinos Cañuelas, Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza, Cargill), las cuales recibieron en promedio \$ 80 millones mientras que el 45% restante se distribuyó entre 32.000 productores. En un plazo más extendido los valores

¹⁴ La agencia se disolvió en febrero de 2011 y sus atribuciones pasaron a la Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno cuyas atribuciones son compartidas por el Ministerio de Economía y el de Agricultura.

apenas se matizan pues, como se observa en el cuadro 26, de un total de \$ 10.580 millones poco más del 85% se destinó a las empresas agroindustriales (molinos, *feedlots*, faenadores avícolas, industria láctea, aceites y harina de maíz) mientras que los pagos destinados a los productores tamberos, criadores de terneros overos, productores porcinos y pequeños productores de soja y girasol representaron poco menos del 15% de las compensaciones. Estos valores muestran que el volumen más importante de las compensaciones son absorbidos por las empresas de procesamiento, las cuales a juzgar por el número de pagos efectivizados son muy pocas en relación al importante monto que reciben. Asimismo, las fechas que figuran en las resoluciones muestran un notable retraso en el pago de los subsidios que en algunos casos llegan a demorar casi dos años generando un importante problema, principalmente para los productores tamberos y agrícolas de pequeña escala cuyo respaldo financiero no siempre puede soportar lapsos tan extendidos.

Cuadro 26: Total de pagos autorizados en concepto de compensaciones acumulados en el período 2007-2011 en relativos¹⁵

RUBRO	TOTAL DE RESOLUCIONES	IMPORTE (\$)
<i>Feedlots</i>	22,18	20,75
Frigoríficos Avícolas	10,23	19,85
Molinos de Harina de Maíz	0,92	0,22
Molinos de Harina de Trigo	23,92	35,64
Pequeños y Medianos Productores de Trigo y Maíz	15,49	0,32
Productores de Trigo	7,23	3,26
Productores Tamberos	6,16	10,37

¹⁵ Para consultar los valores absolutos dirigirse al cuadro 37 del Anexo.

Productores Tamberos Cría Terneros	7,20	0,10
Industria Láctea	4,18	5,82
Industria Aceitera	0,55	2,67
Molinos de Harina - 0000	0,09	0,14
Pequeños Productores de Soja y Girasol	0,09	0,00
Productores Porcinos	1,75	0,84
TOTAL	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONCCA.

En el caso de los *feedlots* que ocupan el segundo lugar en dinero recibido, entre enero y febrero de 2011, las primeras 10 empresas absorbieron casi el 40% del total desembolsado que ascendió a 83,43 millones de pesos, y sólo un establecimiento ubicado en Chascomús (provincia de Buenos Aires, Zona Deprimida del Río Salado) concentró 10,47 millones, lo cual representa el 12,55% de las compensaciones destinadas al engorde a corral. Esto muestra un alto nivel concentración y una fuerte inyección de dinero del Estado para impulsar la actividad. Si bien los argumentos se vinculan al control de los precios y a la posibilidad de mantener la oferta cárnica, es inevitable vincular la expansión de los *feedlots* a los incentivos económicos del Estado. Tal es así que la rentabilidad de estos establecimientos dependía exclusivamente del subsidio, pues sólo de esta manera se compensa el aumento de costos que genera la suba en el precio de los cereales y oleaginosas (principales insumos de la actividad). Sin embargo, en abril de 2010 y en respuesta al importante aumento del precio del ganado en pie, el Estado elevó el límite de peso de faena a 280 kilos, fijando como meta los 320 kilos para febrero de 2011 a la vez que suspendió las compensaciones a los *feedlots*. Probablemente, los mejores precios de la hacienda permitirán que los

establecimientos mejor consolidados puedan continuar con su actividad más allá de los subsidios; aunque, el fortalecimiento del sistema de engorde a corral parece ser una realidad que difícilmente pueda revertirse mientras la superficie agrícola continúe presionando las tierras destinadas a otras producciones. Además, mientras la legislación de las provincias sea inexistente o muy precaria con respecto a la instalación de *feedlots* ninguna instancia del Estado tendrá en cuenta aspectos ambientales o sociales mencionados en el capítulo 2 de este trabajo.

Otro punto muy importante vinculado a la producción agropecuaria actual es la política biotecnológica que se ha impulsado en este período¹⁶. Al igual que en la década pasada, el organismo encargado de la aprobación de los eventos transgénicos siguió siendo la CONABIA. Desde 2004 este organismo ha aprobado la comercialización de diez nuevos transgénicos, de los cuales nueve corresponden a maíces y el restante algodón. Esto significa que en este segundo período se liberaron casi el 60% del total de organismos genéticamente modificados, cuya patente pertenece en más de la mitad de los casos a la empresa Monsanto. Este nuevo auge empujó a que desde 2008 la composición de la CONABIA cambiara como respuesta al aumento en el número de solicitudes de autorización para ensayos experimentales con organismos vegetales genéticamente modificados; microorganismos genéticamente modificados para uso agropecuario; y animales genéticamente modificados de interés pecuario. Por ello el número de integrantes se amplió de 16 a 44 entre titulares y suplentes, a la vez que se incluyeron a nuevas instituciones: universidades de Rosario, La Plata y Comahue; Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes; Cámara de la Industria Veterinaria;

¹⁶ Durante 2008, a poco de creada la cartera de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, el ministro Lino Barañao afirmó que aunque, no había tópicos excluyentes, las políticas científicas priorizarían tres áreas: el software, la biotecnología y la nanotecnología (Veiras y Moledo, 2008).

Secretaría de Ambiente; Ministerio de Salud; Asociación Argentina de Ecología; Instituto Nacional de Desarrollo Pesquero; etcétera. Tal es así que para 2010 hubo 287 solicitudes de liberalización y/o experimentación de organismos genéticamente modificados, lo cual implicó un incremento con respecto a 2009 de casi el 38%. Además en los pedidos ya se incluyen nuevas especies tales como la caña de azúcar, el cártamo, la alfalfa, el trigo y el naranjo y, en muchos casos, las resistencias de las nuevas semillas no se restringen a ciertos agroquímicos sino a fenómenos naturales tales como la sequía o la salinidad de los suelos.

El rol de la CONABIA ya muestra una clara consolidación de la biotecnología como área científica clave para el Estado nacional, el cual ha sumado estrategias conjuntas con algunos actores privados. Para el caso del sector agropecuario, uno de los ejemplos más importantes es el Instituto de Agrobiotecnología Rosario (INDEAR). Desarrollado por *Bioceres S.A.* y *Bio Sidus A.G.* para llevar a cabo proyectos biotecnológicos, hacia 2005 recibió el apoyo oficial a través del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) para construir un complejo de 4000 metros cuadrados en la ciudad de Rosario (Santa Fe). El proyecto incluye a más de 300 investigadores pero el objetivo de los programas quedaría a cargo de las empresas ya que “el Estado aportaría solamente los recursos humanos, y no directrices de investigación, formados en las universidades públicas y en el sistema científico nacional abonando los salarios de los becarios e investigadores” (Barri y Wahren, 2010: 54). De hecho *Bioceres S.A.* es el accionista mayoritario de INDEAR y tiene más de 200 socios entre los que figuran los principales exponentes del agronegocio: Rizobacter, Espartina, KIT, Los Yaros Agropecuaria, El Tejar, El Terruño, Tecnoagro, Surcem, Los Grobo S.A., Tinto Holding SA, etcétera. El otro asociado (*Bio Sidus A.G.*) es una empresa del grupo farmacéutico *Sidus* dedicada a la biotecnología

vegetal. Sus principales investigaciones vinculadas a la agricultura se asientan en el desarrollo de dos líneas de papa transgénica resistente a dos virus típicos del tubérculo.

Otro caso que tomó estado público vinculado a la política biotecnológica se relaciona con las denuncias realizadas por el Dr. Andrés Carrasco¹⁷ con respecto a la toxicidad del glifosato, el herbicida más utilizado en el campo argentino. En abril de 2009, el investigador difundió en un importante diario de tirada nacional (Aranda, 2009a) los adelantos de su investigación acerca de la toxicidad del herbicida y sus efectos deformatorios en embriones anfibios, que se sumaba a denuncias que las organizaciones indígenas, campesinas y de vecinos realizan hace años¹⁸. La difusión de los trabajos generó amenazas, campañas de desprestigio mediáticas y presiones políticas hacia Carrasco y sus colaboradores; pero también impulsó la presentación de un amparo ante la Corte Suprema de Justicia por parte de la Asociación de Abogados Ambientalistas para prohibir el uso y la venta de glifosato hasta que no haya resultados concluyentes en las investigaciones (Aranda, 2009b). La justicia no emitió respuesta al respecto y el Estado Nacional tuvo dos reacciones contrapuestas. Por un lado, prohibió, a través del Ministerio de Defensa, la siembra de soja en sus campos por el efecto nocivo del glifosato. Por el otro, la Comisión Nacional de Investigación sobre Agroquímicos, creada en enero de 2009 y dependiente del Ministerio de Salud, presentó un informe (Consejo Científico Interdisciplinario, 2009) donde abundan en el apartado bibliográfico los estudios que muestran la inocuidad del glifosato, muchos de los cuales, al igual que en 1996, provienen de los grupos

¹⁷ Profesor de embriología de la Universidad de Buenos Aires e Investigador del CONICET.

¹⁸ También existen trabajos que advierten sobre los efectos nocivos del glifosato tanto en las ciencias exactas como en las sociales. Ejemplos de ello son Benachour y Seralini, 2008; Benachour *et al.*, 2007; Kaczewer, 2002 y 2009; Montenegro, 2009; GRR, 2009; Oliva *et al.*, 2001; Domínguez y Sabatino, 2005.

de investigación de Monsanto o científicos vinculados a la empresa. Por otro lado, el trabajo afirma que “los estudios que indican al glifosato, al AMPA y al POEA como agentes dañinos para más de un tipo de mamífero (ratón, rata, perro, conejo, monos) son abundantes y confiables” (Consejo Científico Interdisciplinario, 2009: 74). Sin embargo, unas líneas más adelante los desestima por la dificultad de extrapolar esas conclusiones hacia los humanos, a la vez que pone en tela de juicio las dosis aplicadas en los experimentos. Esta argumentación resulta paradójica en tanto es imposible realizar experimentación humana con el herbicida y la Comisión no considera relevantes las múltiples denuncias de pueblos fumigados. Así, los estudios críticos al glifosato adquieren el *status* de “denuncias” que son continuamente puestas en duda mientras las investigaciones avalatorias sustentan el informe casi como un “sentido común científico”. Este informe tuvo críticas de varios científicos por la contradicción entre las pruebas propuestas y las conclusiones emitidas (Aranda, 2011). Luego de esos momentos convulsionados y tras la publicación en ámbitos científicos de la investigación que llamó la atención de varios actores sociales (Carrasco, 2009 y Paganelli *et al.* 2010) la omisión del Estado pareció primar como política pública al respecto ya que no se activó mecanismo alguno desde las instancias legislativas, judiciales o ejecutivas.

También es necesario recordar la fuerte promoción estatal que han tenido los biocombustibles. En abril de 2006 se sancionó la Ley N° 26.093 que establecía el Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sostenibles de Biocombustibles. A partir de allí, se fortaleció el rol de Argentina como productor y exportador de biocombustibles, aprovechando la ventaja estratégica de disponer en abundancia de las materias primas para su elaboración. La mencionada norma fijó que, para inicios de 2010, el 5% del diesel consumido en Argentina tenía que ser biodiesel y para el año 2012 sería obligatorio un corte del 5% de Bioetanol para las naftas. Según los datos oficiales, esta

política generaría una demanda de 600 mil metros cúbicos de biodiesel y 250 mil de etanol. Indefectiblemente este tipo de productos sólo pueden fabricarse a partir de una mayor expansión de los agronegocios que genera la materia prima para convertir en combustible y desplaza a los cultivos alimentarios.

Todos estos vértices de la política biotecnológica permiten constatar una clara continuidad con el período anterior, pues existe una oclusión de la discusión acerca de la peligrosidad de los transgénicos, que sostiene el principio del *laissez-faire* en tanto se consideran que son seguros mientras no se demuestre lo contrario (Beck, 2008). Y lo mismo puede pensarse para el glifosato pues, a pesar de las pruebas científicas y las denuncias de miles de personas de las consecuencias negativas del herbicida, hasta el momento en la gran mayoría de los organismos públicos decide llamarse al silencio¹⁹. En ese sentido puede afirmarse que hay una tendencia a considerar a la ciencia y la tecnología como base del progreso material y también “como la fuente de dirección y de sentido del desarrollo” (Lander, 2003: 31). Esto implica que los corolarios de las innovaciones

¹⁹ Quizá la excepción sean algunas decisiones judiciales que restringen el uso de herbicidas en las inmediaciones de las poblaciones. Como es el caso de la medida cautelar presentada por vecinos de La Leonesa y Las Palmas (Provincia de Chaco) que lograron la utilización del principio precautorio para prohibir el uso de agroquímicos a menos de 1000 metros de las viviendas y de los cursos de agua. Esta medida judicial se sumó a la que consiguieron los vecinos del Barrio Ituzaingó en Córdoba que tras años de denuncias lograron mantener las fumigaciones entre 500 y 1500 metros de sus casas según se aplique por medios terrestres o aéreos. En el mismo sentido existen algunas órdenes judiciales en las Provincias de Formosa (Colonia Loma Senés) y Santa Fe (San Jorge). En el caso del partido bonaerense de Vicente López existe una ordenanza municipal que prohíbe la fumigación con glifosato a menos de 500 metros del límite de la planta urbana. Esta medida se vincula a la aplicación del herbicida en el control de las malezas en predios ferroviarios, situación que también llevó al partido de Lomas de Zamora a vedar totalmente su uso en todo el territorio municipal.

En lo que respecta al Poder Ejecutivo, tras la denuncia del Dr. Carrasco se dictó la prohibición de la aplicación de glifosato en los campos del Ejército Nacional.

sólo son medidos a partir de los méritos económicos y el nivel de vanguardia tecnológica que generan, invisibilizando la relevancia de las consecuencias sociales de su puesta en práctica. Se reproduce un fuerte poder simbólico de la biotecnología impulsado desde el Estado y fortalecido por una serie de instituciones privadas que obtienen importantes réditos de las investigaciones públicas, las cuales, en la enorme mayoría de los casos, terminan avalando al modelo del agronegocio.

Para terminar con este apartado resta considerar brevemente un instrumento legal que si bien es de larga data ha adquirido una novedosa importancia para la configuración agropecuaria que impone su hegemonía en la actualidad. Esta norma forma parte del andamiaje legal del cual se valen muchas empresas para poder arrendar tierras pero a la vez no quedar atadas a ellas. Me refiero a la Ley de arrendamientos que está estrechamente vinculada a la ley de fideicomisos que se analizó algunas páginas atrás.

La ley de arrendamientos y aparcerías rurales tuvo origen en 1948 (Ley N° 13246) pero fue profundamente modificada en 1980 por medio de la Ley N° 22298. Como es de imaginar por el clima de época vigente, los cambios introducidos flexibilizaron la ley y la hicieron más permisiva reduciendo los plazos de arrendamiento de 5 a 3 años e incentivando la participación de inversores financieros. Además se derogó el artículo donde se declaraban inembargables, inejecutables y no afectados al privilegio del arrendador los muebles, ropas, útiles domésticos, maquinarias, elementos de trabajo del arrendatario. Pero se mantuvo vigente el artículo que prohibía toda explotación irracional del suelo que originara erosión o agotamiento, aunque la vaguedad de los conceptos funcionara de paraguas para cualquier reclamo vinculado a los deterioros ambientales producto de la explotación. Asimismo, en el texto puede encontrarse la única referencia legal a los contratos accidentales agrarios:

Artículo 39: Quedan excluidos de las disposiciones de esta ley:

a) Los contratos en los que se convenga, por su carácter accidental, la realización de hasta Dos (2) cosechas, como máximo, ya sea a razón de Una (1) por año o dentro de un mismo año agrícola, cuando fuera posible realizarlas sobre la misma superficie, en cuyo caso el contrato no podrá exceder el plazo necesario para levantar la cosecha del último cultivo (Ley 13246).

En definitiva puede observarse que esta modalidad contractual se fundamenta en su propia exclusión de la ley de arrendamientos por lo que no existen mayores disposiciones que las que se leen en las líneas precedentes. A partir del repaso del resto de los artículos se desprende que los contratos accidentales son no formales, es decir que no necesitan estar escritos, lo cual permite al dueño de la tierra ceder su parcela con un máximo de dos cosechas sin mayores trámites y pactando el pago en dinero o producto. Básicamente esto beneficia tanto a los dueños de la tierra en cuanto pueden responder rápidamente a los aumentos de rentabilidad del sector tomando mejores ofertas por sus campos como a los nuevos actores que buscan la mayor libertad posible para poder movilizarse a lo largo y ancho de la producción. Es importante aclarar que según el CNA 2002 la cantidad de hectáreas a nivel nacional trabajadas con esta modalidad había descendido un 0,7% con respecto a 1988 ocupando a nivel nacional apenas el 2,14% de la superficie. Sin embargo, en la región pampeana este valor asciende a 4,6% y en la provincia de Buenos Aires alcanza el 5,77%. Si bien en la zona deprimida del Río Salado el valor correspondiente a la superficie ocupada con contratos accidentales es algo inferior a la media nacional (2,1%) es importante destacar que los tres partidos con mayor presencia agrícola y con empresas del agronegocio muy fuertes en el sector tienen valores cercanos o superiores al promedio provincial. Así el partido de Azul tenía en 2002 el 8,4% de su superficie en contrato accidental, mientras Saladillo

tenía el 6,4% y Lobos el 4,1%. Además existen algunos trabajos cualitativos (Cloquell, 2007) que destacan la expansión de esta forma contractual en la última década, principalmente en las zonas agrícolas, a causa de las ventajas antes mencionadas que le proporciona al dueño de la tierra y a los nuevos actores empresariales. De hecho, ya para el año 2003 un informe del INTA (2003) afirma que los contratos accidentales de arrendamiento por un año representan más del 50% del total del área netamente agrícola.

En el mismo sentido, en otro trabajo realizado por técnicos de la misma institución se afirma la estrecha relación entre esta forma contractual y los *pooles* de siembra (Elverdín, Maggio y Muchnick, 2008: 8). Este tipo de actores al igual que los fondos de inversión agrícola continúan amparados por la ley de fideicomisos, cuya figura es ampliamente utilizada por diversas empresas del sector. Mientras el fideicomiso financiero aporta los recursos para la producción sin poner en riesgo capital alguno y tributando menos al fisco, la ley de arrendamientos otorga el vacío legal que permite la proliferación de los contratos accidentales. Tal es así que incluso los grandes *feedlots* suelen estar inscriptos como fideicomisos para beneficiarse con la reducción del Impuesto a las Ganancias que esta figura legal prevé (González Arzac, 2010).

A modo de recapitulación

Como se ha desarrollado en el presente capítulo, el Estado ha desempeñado un rol muy importante en la consolidación del modelo del agronegocio, tanto en sus primeros pasos, durante la década de los noventa, como en el arraigo que tiene en la actualidad. Sin embargo, es necesario remarcar ciertas diferencias que se registran en ambos períodos.

Es inevitable recordar que durante los 90's la intensificación del proceso de agriculturización del campo argentino y la expansión del agronegocio se dan en un contexto político marcado por el signo neoliberal, donde las políticas públicas se orientan a privilegiar la lógica mercantil como mecanismo ordenador de la economía. En este marco, se favorecieron a determinados actores agrarios en desmedro de otros. Retomando los argumentos de Kathryn Sikkink, indefectiblemente el neoliberalismo, como "discurso hegemónico de un determinado modelo civilizatorio" (Lander, 2003), versaba sobre temas con un importante poder simbólico que se fortalecían por un contexto político e ideológico nacional y global que incluía a numerosos exegetas, prelados y nigromantes. La soja como cultivo paradigmático no había parado de crecer desde la liberalización de su variedad transgénica a la vez que desaparecían un enorme número de explotaciones agropecuarias cumpliendo la profecía de ciertos técnicos que las consideraban inviables.

Sin embargo, a partir de 2002 y muy especialmente en los años siguientes, hay un cambio muy importante en los registros discursivos y también político-económicos. En lo que respecta al primer punto se realizó una revalorización del rol del Estado en la economía y en el sector analizado. Ello puede observarse en el binomio devaluación-derechos de exportación, en tanto la modificación del tipo de cambio produjo que los costos de producción locales de muchos *commodities* de exportación se ubicaran por debajo de los niveles internacionales. En el caso del sector agropecuario esto generó un importante caudal de renta que el Estado intentó captar a través de los derechos de exportación. Aquí debe reconocerse la primera diferencia pues en el período anterior la redistribución de la renta vía sobrevaluación de la moneda no pasaba directamente por canales estatales aunque su realización dependía de una política pública: el sostenimiento de la paridad cambiaria peso-dólar. No obstante, también se ha intentado demostrar aquí la dificultad del esquema de derechos de exportación vigente tanto para

captar substanciales márgenes de renta que son apropiados por exportadoras de cereales, oleaginosas y derivados, como para reconocer las consecuencias de las economías a escala en el sector agropecuario. Definitivamente estos son los principales temas en el orden fiscal pues a pesar de algunas actualizaciones de las valuaciones fiscales y los índices de productividad, los niveles provinciales y municipales poco han hecho por modificar la matriz impositiva con respecto al sector agrario.

En el marco de las políticas productivas para el sector agropecuario, el tema de las compensaciones es a la vez crítico y criticable. En primer lugar, el importante caudal de dinero reintroducido a las actividades agropecuarias vía subsidios es digno de destacar. Sin embargo, más del 85% de ese monto fue pagado a las empresas más concentradas del sector o a producciones que se encuentran en la matriz del agronegocio como es el caso de los *feedlots*. Es inevitable reconocer como válido el argumento de la contención de precios a través de esta política, pero a la vez se fortaleció a los actores más importantes de la cadena agroindustrial y se consolidó, en el caso de la ganadería, una forma de producción relativamente novedosa pero cuyos beneficios sociales son más que dudosos: los *feedlots*. En el capítulo 2 se han aportado datos que me permiten afirmar que los mecanismos concentradores que subyacen a la ganadería intensiva (*feedlots*) fueron acompañados por procesos de exclusión social y productiva. En el mismo registro puede ubicarse la omisión del Estado, principalmente del Congreso, respecto de reformar la ley de fideicomisos y la ley de arrendamientos para restringir el ingreso de capitales especulativos a la actividad agropecuaria como una estrategia para morigerar la concentración de la tierra y la producción. A la vez, mediante dicha reforma, se podría haber favorecido el arraigo de los productores a sus predios.

En el caso de la política biotecnológica existe un fuerte respaldo a las investigaciones que la avalan más allá de las consecuencias sociales que genera. La ciencia puesta

al servicio del “desarrollo” funciona en este caso como un dispositivo legitimador de ciertas tecnologías que son enérgicamente criticadas desde los sectores subalternos del campo argentino por sus nefastas consecuencias sociales, ambientales y sobre la salud humana. En este sentido todas las instancias de gobierno, excepto los casos anteriormente enumerados, se encolumnan tras el argumento cientificista que dificulta toda aproximación crítica al problema. Las resistencias en este caso surgen de espacios relativamente autónomos que en muy pocos procesos son acompañados por alguna agencia estatal. Cuando ello ocurre desde el Estado suelen presentarlas como producciones marginales que difícilmente se erijan como una alternativa productiva al paradigma del agronegocio.

Como contrapartida deben reconocerse ciertas políticas públicas, principalmente provenientes del Gobierno nacional, que muestran un atisbo de crítica a algunas de las consecuencias socio-económicas del modelo de los agronegocios. En este caso me refiero particularmente a la extensión de las compensaciones a los pequeños productores de maíz y trigo que se sumó a los subsidios que reciben los tamberos y ciertos ganaderos. Esto puede pensarse como una estrategia de fortalecimiento de producciones alimentarias que son importantes para el consumo interno, pero a la vez no debe perderse de vista que la expansión de la biotecnología en cultivos como el maíz y el trigo puede homologar de tal manera los métodos de producción que harían indistinto el cultivo implantado²⁰. En términos de denuncias e investigaciones llevadas a cabo por dependencias del Estado debe destacarse el rol que ha tenido la AFIP a partir de la segunda mitad de 2010. Su accionar se vincula tanto a la denuncia de destacadas empresas del complejo agroindustrial que recurren al trabajo informal proveyendo

²⁰ De hecho como se dijo en el capítulo 2 de la presente tesis, el maíz transgénico tiene ya una importancia mayoritaria en la producción argentina, ocupando más del 70% de dicho cultivo.

condiciones de vivienda y salubridad muy precarias a los trabajadores, como a la mencionada investigación y suspensión de las actividades de tres de las multinacionales cerealeras más importantes.

En definitiva, puede afirmarse que este período se caracteriza por una continuidad y expansión de políticas favorables al agronegocio cuya importancia ha sido tal que aun solapa las decisiones políticas que buscan afectar a algunos de los actores centrales de dicho modelo. Para conocer la profundidad de la crítica estatal al modelo sería interesante conocer los lineamientos del “Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal, 2010 – 2016 (PEA2)” pero hasta el momento del cierre de este trabajo se han cumplido sólo tres de los ocho pasos fijados, lo cual implica la finalización del relevamiento de la situación actual de los distintos sectores productivos, pero aun resta fijar las metas y construir la parte propositiva de esta política.

Conclusiones

Toda la máquina capitalista funciona con la ayuda de la doble cara del dinero: los flujos de financiamiento y los flujos de renta (Deleuze, 2005: 87).

En las páginas anteriores he intentado reconstruir las dinámicas particulares del modo de regulación agropecuario en la provincia de Buenos Aires haciendo hincapié en varios aspectos. En primer lugar, la propuesta de la Teoría de la regulación se mostró más que pertinente como andamiaje ordenador de la gran cantidad de información disponible a partir de su adecuación a las *formas institucionales*. En segundo lugar y como contrapartida, fue necesario acotar el análisis a aquellas manifestaciones de las formas institucionales que giraran en torno a uno de los ejes centrales de la *cuestión agraria*: la tierra. De esta manera, una parte importante del presente trabajo tuvo como interés registrar la influencia mutua entre los cambios productivos (principalmente el proceso de agriculturización y la lógica de los agronegocios) y las configuraciones patrimoniales de la provincia de Buenos Aires, resumidas en el control y la propiedad de la tierra. Por lo tanto, en este marco se imbrican el aumento en la rotación e importancia de algunos agentes rurales y los extra-agrarios, especialmente a partir de la entrada de nuevos actores y la expulsión de otros. Estos últimos en su mayoría conectados a la reducción del peso del trabajo familiar independiente vinculado

frecuentemente a la constitución de un patrimonio determinado y una relación particular en la explotación de la tierra, los recursos naturales y la materia viva.

En tercer lugar, es preciso señalar que si bien esta investigación tiene como centro la provincia de Buenos Aires y dentro de ella la Zona Deprimida del Río Salado fue indispensable pensar de manera *multiescalar*, pues las realidades globales y nacionales continuamente afectan a la cotidianeidad productiva de los diversos actores. Asimismo, resulta necesario recordar que la mencionada agriculturización de la Argentina se desplegó paralelamente a una extranjerización de muchas actividades que redefinieron las relaciones entre lo local y lo global, reinterpretando las realidades y herencias. Los múltiples orígenes y causales de la configuración actual del modelo agropecuario obligan a ampliar las nociones y escalas analíticas para reconocer a los nuevos actores y dinámicas que si bien se *hacen carne* en lo local, comparten características con formas de acumulación dispersas a lo largo de todo el planeta. Por ello las transformaciones productivas muestran influencias mutuas con espacios tecnológicos, laborales, estatales, macroeconómicos y globales.

Como primer paso en la reconstrucción de algunas de estas relaciones y siguiendo el marco teórico, consideré pertinente trabajar sobre ciertas aristas del mercado laboral agropecuario. Si bien *prima facie* este tema no está directamente vinculado a la cuestión de la tierra, la tradicional configuración productiva pampeana, asentada en el trabajo familiar se enraizaba en una forma particular de entender a la tierra y vincularse con ella. En este sentido, la mayor incorporación de tecnología y los crecientes niveles de asalarización de mano de obra tienen importantes relaciones con la propiedad y más específicamente con el control productivo de la tierra. Si se conjuga la mayor proporción de capital fijo incorporado en las maquinarias con la menor demanda de mano de obra, la economía política marxista sugiere que esto genera inevitablemente un aumento de la

composición orgánica del capital y por ende una caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, en términos generales el modelo del agronegocio forja enormes beneficios económicos y un continuo crecimiento del sector más dinámico y concentrado que podrían explicarse a partir de la presión constante del capitalismo agrario sobre sus límites como estrategia para escapar de esta tendencia. El corrimiento de la frontera agraria para incorporar nuevas superficies y la mercantilización de otros espacios (por ejemplo el material filogenético, tareas de gestión antes reservadas al productor y sus saberes, etc.) son parte de esta estrategia que no descarta la explotación intensiva de los trabajadores cuyo ejemplo más dramático se encuentra en los casos de trabajo precario mencionados páginas atrás. Además esta expansión de la lógica del agronegocio más allá de sus fronteras productivas parece no detenerse. En economías fuertemente integradas al mercado internacional, la puesta en producción de nuevas tierras no puede nunca cubrir totalmente la demanda de *commodities* en tanto la misma no está solamente impulsada por una necesidad “real” de soja para alimentación de personas y animales sino también por razones especulativas y volátiles.

En este contexto, algunas empresas también buscan mantener una dotación de capital bastante reducida y desplazar muchas de las tareas que exigen maquinarias y personal a contratistas. Así asientan el grueso de su producción en la obtención de rentas diferenciales vinculadas a la fertilidad de la tierra y la incorporación de tecnologías de punta que presionen más potentemente el terreno. Además el alquiler de campos en distintos puntos geográficos minimiza los impactos de las condiciones climáticas, a la vez que el crecimiento de la escala les permite la compra a granel de insumos y semillas a precios menores. La organización del trabajo se reconfigura a partir de la constante introducción de tecnologías *de punta* manejada por una acotada elite de trabajadores calificados y *empresarios emprendedores*, autónomos, con un nivel salarial relativamente alto y

familiarizados con las nuevas herramientas de *management*; a la vez que se registra la expulsión de gran cantidad de obreros. Como se señaló oportunamente, algunos de ellos ingresan a las empresas menos dinámicas que devienen en proveedoras de servicios mientras que otros son directamente desalojados del sector. La delegación de las tareas culturales a manos de contratistas también les permite desligarse de los altos costos por amortización de maquinarias y contar con mayor liquidez para estar a la vanguardia de las prácticas productivas. Además cuando alguna empresa logra controlar productivamente las tierras de una amplia zona se producen condiciones oligopólicas que les permiten manejar el precio pagado por los servicios. Indefectiblemente esto genera mayores niveles de explotación de los trabajadores o de autoexplotación en el caso de las pequeñas PyMEs familiares de servicios agrícolas, de manera que los grandes productores también canalizan hacia debajo de la pirámide los conflictos laborales. Es importante reconocer que estas situaciones alcanzan a plantearse a partir de los datos disponibles pero también muestran las propias limitaciones de las referencias cuantitativas. En este sentido, la forma más pertinente de ver estas dinámicas es a través de la reconstrucción de los derroteros de ciertas empresas, lo cual es una tarea pendiente para futuros trabajos.

Sin embargo, puede afirmarse que en la cúpula de las empresas agrícolas conviven explotaciones con una fuerte apuesta patrimonial en lo que respecta a la propiedad de la tierra con otros actores, principalmente *pooles* de siembra, grandes compañías agroindustriales, fondos de inversión, etc., que combinan innovaciones organizacionales y tecnológicas. Estos cambios implican la reconfiguración de los responsables y la forma en que las tareas se llevan a cabo. Paralelamente se ve la incorporación de un paquete tecnológico (semilla transgénica/siembra directa/herbicida y maquinaria asociada) que estandariza la producción y prescinde de los conocimientos locales. El grueso del agro argentino mantiene una orientación productiva hacia

los *commodities*, principalmente soja, cuya particularidad es la homogeneización de la mercancía a partir de saberes que son creados y difundidos por las propias empresas de insumos. En este proceso la innovación se conjuga con mecanismos de las *economías de escala y de flexibilidad*, vía disminución del costo unitario de los cultivos por el gran volumen de producción y por amplitud y grado de flexibilidad del proceso productivo que permite cambiar rápidamente de zona por el escaso capital inmovilizado. Estas ventajas, obtenidas principalmente por los grandes productores conllevan distribuciones diferenciales del capital y el financiamiento productivo vinculado a la clásica definición de renta diferencial de tipo II analizada en el capítulo teórico. Esto muestra que en condiciones vanguardistas de la producción agropecuaria capitalista la productividad de unidades adicionales de capital sobre las tierras implantadas sigue dependiendo del acceso a mejores tecnologías y a condiciones crediticias diferentes entre los productores.

A estos cambios cualitativos se suman algunas estadísticas que, como señalé en el capítulo 2, muestran la tendencia del sector agropecuario a la expulsión de trabajadores. Tanto para el caso de los *feedlot* (ejemplo paradigmático del agronegocio en la ganadería) como con la expansión del contratismo, se registra una tendencia hacia la reducción de trabajadores involucrados en el proceso productivo. Retomando los datos analizados, para inicios de 2010 los establecimientos de engorde a corral habrían ocupado 1.600 y 3.200 personas a nivel nacional, mientras entre marzo de 2008 y el mismo mes de 2010 desaparecían 8.305 unidades productivas, lo cual implica que la expulsión no es amortiguada pues en el mejor de los casos quedarían fuera de la actividad 5.105 personas. Una tendencia similar se registra en la provincia de Buenos Aires donde para marzo de 2010 los *feedlots* habrían generado entre 686 y 1.372 empleos mientras que la reducción de establecimientos entre 2008 y 2010 trepó a 2.583. Salvando ciertas distancias temporales y sumando los empleos creados por los contratistas

de maquinaria agrícola (25.490 para el año 2006) se puede afirmar que en Buenos Aires las actividades vinculadas al agronegocio habrían creado entre 2006 y 2008 cerca de 27.000 puestos de trabajo. Este valor está lejos de revertir la desaparición de 83.243 puestos de trabajo agropecuarios que se registró entre los censos 1991 y 2001, y si se piensa en el período 2001-2010, se hace difícil considerar un crecimiento de la población económicamente activa agropecuaria cuando se observa el mencionado índice de desaparición de establecimientos ganaderos y lecheros. En este aspecto aún quedan varias zonas grises producto de la escasez de datos laborales actualizados en un período histórico (primera década del 2000) donde las transformaciones en el mundo rural han adquirido dimensiones muy importantes.

En este punto sería interesante rescatar algunos puntos del capítulo 4 referido al rol del Estado y sus políticas en el mediano plazo. De hecho varias políticas públicas han desempeñado un rol muy importante en la consolidación del modelo del agronegocio, tanto durante la década de los noventa (y antes aun con la dictadura militar iniciada en 1976) como en la actualidad. En los años noventa, bajo la égida neoliberal, se desplegaron paralelamente dos procesos: la intensificación de la agriculturación y la expansión del agronegocio. La soja, como cultivo paradigmático del modelo, no ha parado de crecer desde la liberalización de su variedad transgénica, a la vez que desaparecían un enorme número de explotaciones agropecuarias cumpliendo la profecía de ciertos técnicos que las consideraban inviables. Al mismo tiempo la redistribución de la renta vía sobrevaluación de la moneda sostenía los niveles impresionantes de ganancias de los sectores financieros, empresas privatizadas y grandes actores corporativos gracias a una política pública que se convirtió en el axioma de una época: el sostenimiento de la paridad cambiaria peso-dólar.

A partir de 2002 hay un cambio muy importante en los registros discursivos y también político-económicos que se condensa en la revalorización del rol del Estado en la economía. Para el caso del sector agropecuario vinculado al mercado capitalista, la devaluación y los derechos de exportación produjeron un reacomodamiento muy importante en los mecanismos de redistribución de la renta agraria entre los distintos agentes económicos. La adopción de un tipo de cambio subvaluado produjo que los costos de producción locales de muchos *commodities* de exportación se ubicaran por debajo de los niveles internacionales. Recíprocamente, el Estado buscó captar un importante caudal de la renta agraria a través de los derechos de exportación pues el escenario internacional también presentaba un notable ciclo de alza en los precios de cereales y oleaginosas. Este mecanismo se topó con varios obstáculos para captar substanciales márgenes de renta pues otros actores concentrados (exportadoras de cereales, oleaginosas y derivados; grandes productores; etc.) encontraron canales más o menos legales y/o legítimos para ingresar a sus arcas los beneficios de una coyuntura local e internacional muy favorable.

Definitivamente estos son los principales temas en el orden impositivo pues a pesar de algunas actualizaciones de las valuaciones fiscales y los índices de productividad, los niveles provinciales y municipales poco han hecho por modificar la matriz impositiva con respecto al sector agrario. Más bien se han mantenido relativamente estables a lo largo del período estudiado. Por lo tanto cabría preguntarse sobre los límites de los distintos mecanismos de apropiación de la renta agraria pues parecería que existe casi una imposibilidad estructural de avanzar sobre este tema que si bien puede responder a una determinada configuración de las relaciones de fuerza también tendría un límite impuesto desde el propio capitalismo. En este sentido considero que uno de los puntos centrales está en el proceso mismo de mercantilización de la tierra.

Gilles Deleuze y Felix Guattari plantean en varias de sus obras¹ que la característica distintiva del sistema capitalista, así como su capacidad de recuperación, se encuentra en su axiomática. Si todas las formaciones sociales anteriores se organizaban en torno a códigos siempre heterogéneos, negociados y hechos a jirones, el capitalismo se instaure/reinstaure a partir de una serie de principios arbitrarios que instituyen relaciones formales entre cantidades fluyentes de trabajo y capital que se encuentran abstractamente libres en la esfera del mercado. Ahora bien, esta serie ordenadora “tal como sucede con todas las axiomáticas [es] no saturable, está siempre lista para añadir un axioma de más que hace que todo vuelva a funcionar. El capitalismo dispone entonces de algo nuevo que no se conocía” (Deleuze, 2005: 20). A partir de estas ideas, considero válido pensar que el proceso por medio del cual la tierra adquiere las propiedades de una mercancía (a pesar de no tener valor por carecer *per se* de trabajo humano), que incluso funciona como capital, es el axioma fundamental de la expansión capitalista en el agro. Este pasaje cimienta no sólo el continuo proceso de apropiación privada de tierras comunes² sino también el poder económico de los dueños de la tierra. De hecho en el citado pasaje de Marx donde fundamenta la existencia de la renta absoluta a partir de la negación del dueño de las peores tierra a cederlas gratuitamente a la producción, se condensa la operación que cierra la transmutación de la tierra en mercancía en tanto la autonomiza del hecho natural (fertilidad) para fundamentarla en el poder mismo de la posesión privada del terreno. Más aun si la tierra convertida en mercancía adquiere las propiedades

¹ En este sentido los trabajos más destacados son Deleuze y Guattari, 2009 y 2010; Deleuze, 2005.

² Varios autores comparten la idea que el proceso de acumulación originaria descrito por Marx se repite constantemente como parte inherente del sistema capitalista. Un amplio desarrollo de estas ideas puede encontrarse en los citados textos de Deleuze, principalmente en 2005, y en los planteos del geógrafo David Harvey (2003).

del capital, entonces sólo deberá responder a uno de los axiomas fundamentales de todo el sistema capitalista: todo capital, en condiciones normales, debe generar una contraprestación a su dueño. Si se acuerdan con estos planteos, resulta lógico pensar que en el capitalismo todo proceso de apropiación de renta demasiado ampliado colisionará con los pilares mismos de la propiedad privada. Esto se debe a que en tanto la tierra se presenta a varios de los actores económicos como una mercancía que funciona como capital, resultaría “antinatural” para ellos que un agente externo abrogue una parte demasiado grande del pago por ese recurso, es decir, la renta. Es en este sentido, que en muchas ocasiones la captación “excesiva” de la renta es considerada como un ataque a todos los propietarios, sean ellos de la tierra o los medios de producción.

Luego de esta aclaración teórica, aun queda recordar la suerte de los recursos redistribuidos vía compensaciones. Estos mostraron efectos dispares pues si bien hubo un importante caudal de dinero reintroducido a las actividades agropecuarias vía subsidios, más del 85% de ese monto fue pagado a las empresas más concentradas del sector o a producciones que se encuentran en la matriz del agronegocio como es el caso de los *feedlots*. Si bien estas medidas pueden haber funcionado para contener parcialmente el precio de ciertos alimentos básicos también fortaleció a los actores más importantes de la cadena agroindustrial y, en el caso de la ganadería, consolidó una forma de producción relativamente novedosa pero cuyos beneficios sociales son más que dudosos.

El caso de la política biotecnológica se muestra como el área donde mayor apoyo oficial se presta al modelo pues existe un fuerte respaldo a las investigaciones que desde las ciencias exactas promueven la biotecnología y, a la vez, desestiman las consecuencias sociales que generan. La ciencia local puesta al servicio del “desarrollo nacional” funciona en este caso como un dispositivo legitimador de ciertas tecnologías que son enérgicamente criticadas desde los sectores

subalternos del campo argentino por sus nefastas consecuencias sociales, ambientales y sobre la salud humana. De hecho la expansión de la biotecnología en cultivos como el maíz y el trigo amenaza con homologar de tal manera los métodos de producción que harían indistinto el cultivo implantado. La fortaleza del argumento científicista solapa las resistencias que surgen en espacios relativamente autónomos que en muy pocos procesos son acompañados por alguna agencia estatal.

Como contrapartida ciertas políticas públicas, principalmente provenientes del Gobierno nacional, de algunos municipios y ciertos funcionarios judiciales, muestran un atisbo de crítica a las consecuencias socio-económicas del modelo de los agronegocios. Quizá la extensión de las compensaciones a los pequeños productores de maíz y trigo, los subsidios a tamberos y ciertos ganaderos puedan pensarse como una estrategia de fortalecimiento de producciones alimentarias importantes para el consumo interno. A ello se suma el activo rol de la AFIP, y otras dependencias del Estado Nacional, a partir de la segunda mitad de 2010 al investigar a destacadas empresas del complejo agroindustrial.

Sin embargo, tal y como afirmé líneas atrás, la fortaleza en la continuidad y expansión de políticas favorables al agronegocio solapa las decisiones políticas que buscan afectar a algunos de los actores centrales de dicho modelo. Quizá la inercia de ciertas realidades combinadas con posturas fuertemente desarrollistas y con necesidades coyunturales de financiamiento del Estado sean algunos de los factores explicativos de esta realidad que sólo se matiza con algunas políticas públicas signadas por su carácter extraordinario.

Las configuraciones productivas y la toma de postura de los organismos del Estado se encuentran también vinculadas a la distribución final del recurso que consideré fundamental en este trabajo: la tierra. La concentración de la producción es contundente cuando el análisis se centra en la comparación intercensal 1988-2002. Sin embargo, ésta es una instantánea de las consecuencias de los 90's en el agro.

Los datos parciales que se disponen para la primera década del 2000 no muestran una tendencia diferente, la cual paradójicamente no podrá ser totalmente cotejada por las deficiencias del Censo Nacional Agropecuario que comenzó en 2008 y aun continúa relevándose hacia mediados de 2011³. Si a esta información se agregan los datos catastrales presentados en el capítulo 3, se puede afirmar la presencia de una doble dinámica. Por un lado, un proceso de concentración de la tierra y la producción como estrategia de los capitales para incrementar la productividad del trabajo. Por otro lado, se registran también procesos de centralización vinculados al cambio cualitativo en el tipo y la forma de producción predominante que afectan la distribución de los factores de producción, principalmente tierra y capital, llevando a que queden en menos manos. Para gran parte de los productores se incrementó su dependencia a un determinado tipo de productos (*commodities* de exportación) y se le impuso, casi en términos dogmáticos, un paquete tecnológico conformado por prácticas e insumos que se insertan dentro de la dinámica del agronegocio. Así se potenciaron los beneficios de los grandes jugadores del sector tanto en el nivel productivo como dentro de la cadena de comercialización pues el funcionamiento del modelo de desarrollo sojero y de la ganadería intensiva no agotan sus consecuencias en la administración cotidiana de la explotación. Por el contrario, su dinámica se articula con varios intermediarios como lo son las empresas fabricantes y distribuidoras de insumos, comercializadoras de cereales y oleaginosas para la exportación, distribuidoras de alimentos para el mercado externo, etcétera. La fortaleza y sedimentación de estos cambios afectaron al conjunto de la economía y sus efectos difícilmente puedan revertirse en tanto se continúe con este modelo productivo. La violencia de la expulsión de innumerables capitales individuales por absorción y el

³ Para ver una enumeración de los principales problemas del relevamiento remitirse a Giarracca, 2009.

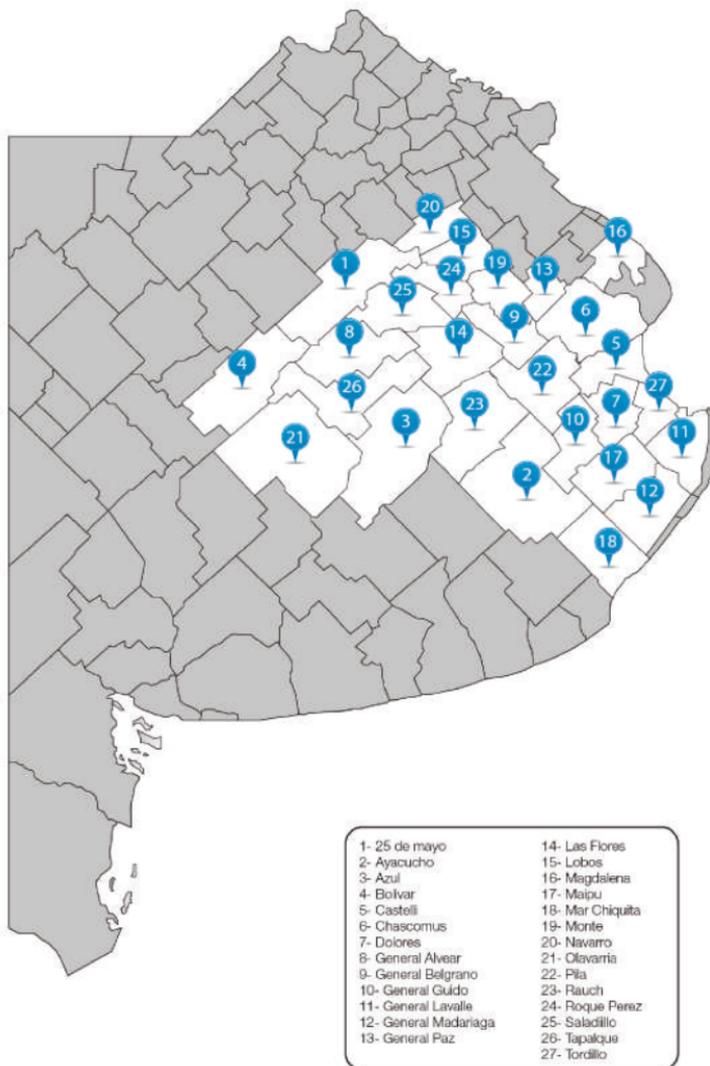
agrupamiento de otros por fusión o consolidación van a la par de un marcado aumento del precio de la tierra, tanto para arrendamiento como para compra-venta, que potencia los procesos de exclusión en tanto los actores más pequeños no pueden competir.

En lo que respecta a la propiedad de la tierra, quedó demostrada, al menos para los partidos analizados, la tendencia hacia la concentración patrimonial y el fortalecimiento de la cúpula de propietarios. Sin embargo, también se registraron algunas diferencias al interior de cada municipio. Tal fue el caso de Azul donde se dio una caída de la superficie controlada por los medianos propietarios que se distribuyó equitativamente entre los terratenientes más grandes y los menores. Quizá aquí la mayor expansión en la toma de tierras, principalmente a través de contratos accidentales (8,4% de la superficie del partido en 2002), explique la permanencia de estas pequeñas parcelas que nutrirían a un sector de pequeños rentistas. También se encuentra el caso excepcional de General Belgrano cuyos propietarios más grandes han perdido cierta importancia entre inicios de los 90's y finales de la década del 2000. Seguramente estas particularidades necesiten de una investigación en profundidad sobre los derroteros de los grandes productores y propietarios de manera de conocer la dinámica en sus cambios estructurales y productivos durante el período. La explicación a estas excepciones podría hallarse no sólo en las estrategias empresariales de dichos actores sino también en la perspectiva o el marco interpretativo de los actores involucrados. Como sugerí en varios puntos de este trabajo, se hace necesario que los análisis desde la economía política tengan en cuenta los mecanismos sociales, culturales e ideológicos por medio de los cuales son reproducidos determinados sistemas económicos y "modos de regulación". De esta manera se podría examinar cómo los factores estructurales (tales como el cambio de los mercados y las condiciones internacionales, alteraciones en las políticas gubernamentales de desarrollo o en el poder ejercido

por grupos particulares a nivel nacional o regional) afectan la estrategia y organización de los actores rurales y rururbanos. La perspectiva orientada al actor (Long y Long: 1992) no es antitética al análisis estructural descrito anteriormente. Conocer el punto de vista de alguno de los principales agentes que actúan en y sobre el modelo del agronegocio, permitirá hacer una lectura crítica de conceptos tales como *commoditización*, políticas públicas, propiedad de la tierra, gestión productiva de la tierra, modelo sojero, agro-negocios, producción agropecuaria pampeana, y quizá el concepto mismo de mercado. Posiblemente de esta manera se puedan aportar nuevos conocimientos acerca de las representaciones, imágenes y luchas de sentido que traban los actores en su búsqueda por alcanzar una interpretación compartida/conflictiva de actores con perfiles productivos heterogéneos. Estas inquietudes serán seguramente, las que se encuentren detrás de mi futura investigación y, de alguna manera, balanceen el análisis cuantitativo y estructural con un intento de reconstrucción de las experiencias y vivencias de los actores sobre los números, cuadros, mapas y gráficos propuestos en las páginas precedentes.

Anexo

Mapa 1: Zona Deprimida del Río Salado



Cuadro 1: Cuenca Deprimida del Río Salado (Buenos Aires). Cantidad total de explotaciones agropecuarias (EAP), por tipo de delimitación, según partido

Partido	Cantidad de EAP		
	Total	Con límites definidos	Sin límites definidos
Total provincial	51.116	51.107	9
Ayacucho	935	935	-
Azul	888	888	-
Bolívar	1.484	1.484	-
Castelli	171	171	-
Chascomús	734	734	-
Dolores	163	163	-
General Alvear	388	388	-
General Belgrano	294	294	-
General Guido	298	298	-
General Juan Madariaga	349	349	-
General Lavalle	203	203	-
General Paz	398	398	-
Las Flores	640	640	-
Lobos	605	605	-
Magdalena	529	529	-
Maipú	228	228	-
Mar Chiquita	389	389	-
Monte	290	290	-

Navarro	478	478	-
Olavarría	959	959	-
Pila	274	274	-
Rauch	844	844	-
Roque Pérez	455	455	-
Saladillo	1,244	1,244	-
Tapalqué	371	371	-
Tordillo	125	125	-
25 de Mayo	868	868	-
Total Cuenca Depri- mida del Río Salado	14.604	14.604	0

Fuente: CNA 2002, INDEC.

Cuadro 2: Área sembrada con soja en algunas regiones de la provincia de Buenos Aires y La Pampa (Ha.)

Periodo	Centro de Bs. As.	Cuenca Este del Río Salado ¹	Sudeste de Bs. As.	Sudoeste de Bs. As. y sur de La Pampa	Total	Diferencia 2010/2011 y 2007/2008
2010/2011	561000	216000	715000	330000	1822000	682000
2009/2010	563500	203000	715750	357000	1839250	
2008/2009	495000	150000	560000	267000	1472000	

¹ Cabe destacar que, a pesar de compartir la gran mayoría de los partidos, la Cuenca Este del Río Salado tiene una extensión menor a la Zona Deprimida del Río Salado, por lo que los datos no son directamente comparables entre una región y otra.

2007/ 2008	440000	s/d	455000	245000	1140000	
---------------	--------	-----	--------	--------	---------	--

Fuente: Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Cuadro 3: Área sembrada con maíz en algunas regiones de la provincia de Buenos Aires y La Pampa (Ha.)

Periodo	Centro de Bs. As.	Cuenca Este del Río Salado	Sudeste de Bs. As.	Sudoeste de Bs. As. y sur de La Pampa	Total	Diferencia 2010/2011 y 2007/2008
2010/ 2011	85000	45000	70000	77000	277000	-38000
2009/ 2010	70000	40000	50000	70000	230000	
2008/ 2009	90000	65000	55000	90000	300000	
2007/ 2008	114000	s/d	69000	132000	315000	

Fuente: Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Cuadro 4: Área sembrada con girasol en algunas regiones de la provincia de Buenos Aires y La Pampa (Ha.)

Periodo	Centro de Bs. As.	Cuenca Este del Río Salado	Sudeste de Bs. As.	Sudoeste de Bs. As. y sur de La Pampa	Total	Diferencia 2010/2011 y 2007/2008
2010/ 2011	38000	70000	528000	450000	1086000	-427000
2009/ 2010	36000	68000	460000	280000	844000	
2008/ 2009	57000	85000	627000	558000	1327000	

2007/ 2008	63000	s/d	760000	690000	1513000	
---------------	-------	-----	--------	--------	---------	--

Fuente: Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

Cuadro 5: Producción nacional de leche en millones de litros

Año	Producción
1990	6093,1
1991	5936,9
1992	6590,5
1993	7002,4
1994	7777,2
1995	8506,7
1996	8864,9
1997	9089,9
1998	9546,0
1999	10328,8
2000	9816,7
2001	9474,7
2002	8528,6
2003	7951,3
2004	9168,6
2005	9493,3
2006	10161,5
2007	9527,0
2008	10010,0
2009	10054,6

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Cuadro 6: Cantidad de tambos bonaerenses por cuenca

CUENCA	1988	1996	2000	2008
ABASTO SUR	1924	1240	702	513
ABASTO NOR-TE	1239	752	445	s/d
OESTE	2505	2112	1621	s/d
MAR y SIE-RRAS	459	305	312	s/d
CUENCA SUR	207	105	145	s/d
F. DE CUENCA	413	185	26	s/d
TOTAL	6747	4699	3251	2508

Fuente: Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires.

Cuadro 7: Stock de ganado bovino Nacional y de la provincia de Buenos Aires (Cabezas)

Periodo	Buenos Aires	Total
1993	19.139.550	52.655.180
1994	19.389.360	53.156.960
1995	19.001.250	52.648.570
1996	18.221.700	50.829.700
1997	17.659.400	50.058.900
1998	16.856.100	48.084.900
1999	18.295.200	49.056.700
2000	17.889.300	48.674.400
2001	17.824.500	48.851.400

2002	16.612.170	52.000.000
2008	19.745.310	57.583.122
2010	15.982.834	48.949.743

Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca e INDEC.

Cuadro 8: Producción de ganado bovino a nivel nacional

Período	Faena total de Cabezas de Ganado Bovino	Producción de Ganado Bovino (Tn. de carne res con hueso)	Exportaciones (Tn.)
1991	13516307	s/d	203414
1992	12823901	s/d	144318
1993	13216590	s/d	140321
1994	13200352	s/d	204799
1995	12857403	s/d	289678
1996	12916715	s/d	274703
1997	12794717	s/d	248917
1998	11267726	2468600	164735
1999	12145029	2718700	203439
2000	12400233	2718600	201604
2001	11586729	2488300	77431
2002	11499834	2524800	204,5
2003	12506192	2663200	231037
2004	14328493	3030400	381420
2005	14251709	3130800	483147
2006	13418824	3033600	353975

2007	14955659	3223699	335519
2008	14660284	3131903,1	264911
2009	16053026	3376394,4	419337
2010	11805518	2410938,7	166830

Fuente: Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario.

Cuadro 9: Estratificación de Establecimientos de Engorde a corral según cantidad de cabezas, total nacional

Tamaño	Octubre de 2007	Septiembre de 2008		Octubre de 2009		Marzo de 2010	
	Cabezas	Establec.	Cabezas	Establec.	Cabezas	Establec.	Cabezas
Hasta 500	s/d	678	148758	1257	266085	1543	255005
Entre 501 y 1000	s/d	321	234095	391	283399	325	229920
Entre 1001 y 2500	s/d	268	423578	360	568889	284	441580
Entre 2501 y 5000	s/d	108	373452	127	428860	86	291091
Entre 5001 y 10000	s/d	29	204286	39	269931	27	176143
Más de 10000	s/d	16	239638	15	301270	13	207151
Total	1170000	1420	1623807	2189	2118434	2278	1600890

Fuente: SENASA (2008; 2009; 2010a).

Cuadro 10: Estratificación de Establecimientos de Engorde a corral según cantidad de cabezas, provincia de Buenos Aires

Tamaño	Septiembre de 2008		Octubre de 2009		Marzo de 2010	
	Establec.	Cabezas	Establec.	Cabezas	Establec.	Cabezas
Hasta 500	s/d	s/d	542	121587	635	98571
Entre 501 y 1000	s/d	s/d	175	127190	127	90481
Entre 1001 y 2500	s/d	s/d	147	234827	127	194251
Entre 2501 y 5000	s/d	s/d	57	188826	38	123958
Entre 5001 y 10000	s/d	s/d	18	127597	14	93179
Más de 10000	s/d	s/d	9	131170	6	85986
Total	623	755082	948	931197	947	686426

Fuente: SENASA (2008; 2009; 2010a).

Cuadro 11: Total existencias bovinas en *feedlots*, Septiembre de 2008

Región		Cabezas	%
Total nacional		1623807	100,00
Total provincial		755082	46,50
Zona Deprimida del Río Salado			
	Azul	16610	1,02
	Bolívar	39135	2,41
	General Belgrano	15828	0,97
	Las Flores	12221	0,75

	Lobos	17883	1,10
	Magdalena	13107	0,81
	Mar Chiquita	11046	0,68
	Roque Pérez	29177	1,80
	Saladillo	43175	2,66
	25 de Mayo	12837	0,79
	Total	211019	13,00

Fuente: SENASA (2008).

Cuadro 12a: Exportaciones vinculadas al complejo agroexportador (en millones de US\$) (continúa en 12b)

Año	Soja			Girasol		
	Grano	Aceite	Derivados	Grano	Aceite	Derivados
1997	144,8	1043,9	2044,1	33,9	998,1	226
1998	650	1478,1	1740,7	163,8	1055,1	145,6
1999	510,6	1253,6	1800,3	198,7	801,8	128,3
2000	778,3	942,2	2169,4	64,6	472,8	135
2001	1245	1055,6	2401,1	27,5	336,5	102,6
2002	1119	1348,3	2568,4	93,8	528,7	95,4
2003	1843	2084,6	3266,5	69,3	547,2	90,1
2004	1737	2337	3604,9	25,6	548,9	76
2005	2296	2247	3798,4	56,1	704	66,7
2006	1779	2789,6	4362,5	33,4	678,2	78,1
2007	3435	4419,1	5748	48,6	604,3	85,8
2008	4491	4798,5	7008,6	66,7	1449,3	156,5
2009	1675	3261,2	8053	98,8	693,9	100,5
2010	2683	1638,4	3481,2	44,3	317,1	51,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Cuadro 12b: Exportaciones vinculadas al complejo agroexportador (en millones de US\$)

Año	Trigo		Maíz			Total Soja, Girasol, Trigo y Maíz
	Grano	Harina	Grano	Aceite	Derivados	
1997	1347	135,7	1348	12,8	18,6	26430,9
1998	1308	99,5	1346	9,5	9,4	26441
1999	0999,2	70,7	817,2	8,1	9,7	23332,7
2000	1218	63,4	1020	9,4	27,4	26341
2001	1302	65,9	994	7,1	28	26610,1
2002	1098	32,2	924,9	7,4	32,6	25650,6
2003	940,5	2,1	1235	15,1	42,2	29484,1
2004	1367	5,2	1195	14	40,2	34575,7
2005	1281	1,5	1368	16,7	54,6	40386,8
2006	1472	35	1264	18	82,8	46456,4
2007	2016	250,1	2253	20,3	179,3	55778,2
2008	2536	424,5	3483	27,2	216,6	69446,2
2009	1002	294,8	1613	22	135,3	55280,6
2010	568	130,7	1833	11,4	49,7	31459,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Cuadro 13: Destino de las exportaciones argentinas (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	26	22	21	15	16	15	14	16	16	16
China	-	-	4	8	7	7	7	8	10	7

EEUU.	12	10	11	12	12	12	9	8	8	6
Chile	10	10	11	11	11	11	8	7	7	8
España	5	6	5	5	4	4	4	3	4	3
Holanda	3	-	4	4	4	3	2	3	4	4
Alemania	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2
Italia	3	4	3	3	-	2	-	2	2	2
Uruguay	3	3	2	-	2	-	-	-	2	3
Resto	35	43	37	40	42	43	53	50	44	49
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: INDEC.

Cuadro 14: Exportaciones por empresa (en dólares estadounidenses)

Orden	Empresa	Exportación	Exportación acumulada	%	% Acumulado
1	Bunge Argentina SA	4.137.884.997	4.137.884.997	6	6
2	Pan American Energy LLC Suc. Argentina	4.092.943.587	8.230.828.584	6	12
3	LDC Argentina SA	3.850.792.330	12.081.620.914	5	17
4	Minera Alumbreira Limited	3.114.242.882	15.195.863.796	4	21
5	YPF SA	2.090.755.136	17.286.618.932	3	24

6	Vicentin SAIC	1.902.865.595	19.189.484.527	3	27
7	Aceitera General Deheza SA	1.859.140.658	21.048.625.185	3	30
8	Nidera SA	1.337.031.706	22.385.656.891	2	32
9	Alfred C. Toepfer Internacional Argentina SRL	1.206.570.067	23.592.226.958	2	34
10	Esso Petrolera Argentina SRL	1.164.339.264	24.756.566.222	2	36
11	Compañía Mega SA	1.159.890.254	25.916.456.476	2	38
12	ADM Argentina SA	1.150.623.492	27.067.079.968	2	40
13	Refinería del Norte SA	1.107.950.598	28.175.030.566	2	42
14	Oleagino-sa Moreno Hnos. SACIFIA	1.007.510.693	29.182.541.259	1	43
15	Siderca SAIC	978.264.008	30.160.805.267	1	44
16	Noble Argentina SA	885.336.441	31.046.141.708	1	45
17	Cargill SACel	843.127.559	31.889.269.267	1	46

18	Shell Cia Argentina de petróleo SA	825.354.522	32.714.623.789	1	47
19	Asociación de Cooperativas Argentinas Coop Ltda.	764.527.127	33.479.150.916	1	48
20	Ford Argentina SCA	662.461.973	34.141.612.889	1	49

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina.

Cuadro 15: Evolución de PEA agropecuaria y de los asalariados del sector, según los censos de población

Año	PEA agropecuaria	% asalariados/ PEA agropecuaria
1914	548597	30,9
1960	648736	49,0
1970	709563	54,2
1980	635325	52,9
1991	622381	45,6
2001	490561	55,0

Fuente: Aparicio, 2005: 201.

Cuadro 16: Ritmo de las negociaciones colectivas por ramas de actividad en absolutos y porcentaje

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Enero-Junio de 2010
Miliones de trabajadores comprendidos en la negociación colectiva	1,22	2,11	3,5	3,94	3,99	3,89	4,9
Cantidad de negociaciones	348	568	930	1027	1231	1331	905
Cantidad							
Agricultura	21	12	31	22	26	23	10
Minería	13	15	24	36	50	48	20
Industria	134	210	313	289	389	469	284
Electricidad, Gas y Agua	37	37	112	145	127	152	93
Construcción	2	4	15	16	22	17	9
Comercio	15	24	40	85	91	100	56
Transporte	67	146	198	245	298	286	227

Establecimientos financieros	23	32	60	55	77	52	51
Servicios	36	88	137	134	151	184	155
Distribución porcentual (%)							
Total	100,0	100,0%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agricultura	6,0	2,1%	3,3	2,1	2,1	1,7	1,1
Minería	3,7	2,6	2,6	3,5	4,1	3,6	2,2
Industria	38,5	37,0	33,7	28,1	31,6	35,2	31,4
Electricidad, Gas y Agua	10,6	6,5	12,0	14,1	10,3	11,4	10,3
Construcción	0,6	0,7	1,6	1,6	1,8	1,3	1,0
Comercio	4,3	4,2	4,3	8,3	7,4	7,5	6,2
Transporte	19,3	25,7	21,3	23,9	24,2	21,5	25,1
Establecimientos financieros	6,6	5,6	6,5	5,4	6,3	3,9	5,6
Servicios	10,3	15,5	14,7	13,0	12,3	13,8	17,1

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Cuadro 17: Servicios de maquinaria agrícola. Superficie trabajada por campaña agrícola, según servicio prestado. En hectáreas

Servicios Prestados	Campaña				
	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06
Labranza	1.338.988	1.370.660	1.619.978	1.466.969	1.177.816
Siembra convencional	756.052	757.634	753.189	822.410	599.578
Siembra directa	1.053.927	1.460.960	1.899.797	2.231.751	2.250.114
Cuidados cult. mecánicos	146.969	252.329	317.085	171.089	51.521
Cuidados cult. químicos terrestres	7.011.400	8.835.669	10.241.867	10.371.846	11.579.880
Cuidados cult. químicos aéreos	1.568.939	1.499.003	1.728.228	2.070.909	2.236.479
Cosecha de granos	2.630.182	2.732.531	2.935.884	3.625.413	3.665.294
Cosecha de forrajes	289.983	317.438	402.087	585.465	1.011.102
Otros	646.826	682.795	672.338	445.235	18.160
Total	15.443.266	17.909.019	20.570.453	21.791.087	22.589.944

Fuente: Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2006.

Cuadro 18: Prestadores de servicios agropecuarios por campaña agrícola, según tipo jurídico. Estructura en porcentaje

Tipo jurídico	Campaña			
	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06

Persona Física	77,1%	76,4%	75,9%	73,8%
Sociedad de Hecho	15,7%	15,8%	16,1%	17,8%
SRL, SA, SCA	6,2%	5,8%	7,4%	7,5%
Cooperativa	0,5%	0,4%	0,2%	0,4%
Otros	0,5%	1,6%	0,4%	0,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2006.

Cuadro 19: Ocupados por campaña agrícola, según categoría ocupacional. En cantidad de personas y porcentaje

Categoría ocupacional	Campaña									
	2001-02		2002-03		2003-04		2004-05		2005-06	
	Trab.	%								
Socios	6429	41,43	7853	35,78	7894	34,67	8416	35,32	7855	30,81
Empleados Perma- nentes	5708	36,79	9043	41,20	9307	40,88	10177	42,71	12132	47,60
Empleados Transi- torios	3380	21,78	5050	23,01	5565	24,44	5236	21,97	5503	21,59
Total	15517	100	21947	100	22766	100	23829	100	25490	100

Fuente: Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2006.

Cuadro 20: Cantidad de hectáreas controladas por distintos estratos de EAP y su peso relativo a nivel nacional

	CNA 1988		CNA 2002	
	Ha.	%	Ha.	%

Pequeñas Explotaciones (menos de 200 ha.)	13637599,9	7,69	10098977,5	5,78
Medianas Explotaciones (entre 201 y 1000 ha.)	30160695,8	17,00	28374795,9	16,23
Grandes Explotaciones (más de 1000 ha.)	133639102,0	75,32	136334790,7	77,99
TOTAL	177437397,7	100,00	174808564,1	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC propuestos en Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005.

Cuadro 21: Cantidad de EAP por estratos y su peso relativo en la provincia de Buenos Aires

	CNA 1988		CNA 2002	
	EAP	%	EAP	%
Pequeñas Explotaciones (menos de 200 ha.)	47478	62,9	26895	52,62
Medianas Explotaciones (entre 201 y 1000 ha.)	21871	28,98	17882	34,99
Grandes Explotaciones (más de 1000 ha.)	6130	8,12	6330	12,39
TOTAL	75479	100	51107	100

Fuente: INDEC.

Cuadro 22: Cantidad de EAP y hectáreas por estratos y su peso relativo en la Cuenca Deprimida del Río Salado (Buenos Aires)

	CNA 1988				CNA 2002			
	EAP		Superficie		EAP		Superficie	
	EAP	%	Ha.	%	EAP	%	Ha.	%
Pequeñas Explotaciones (menos de 200 ha.)	11371	59,02	855051	10,97	7576	51,88	644139	8,63
Medianas Explotaciones (entre 201 y 1000 ha.)	6157	31,96	2757872	35,38	5239	35,87	2407947	32,24
Grandes Explotaciones (más de 1000 ha.)	1739	9,03	4181329	53,65	1789	12,25	4415978	59,13
TOTAL	19267	100	7794252	100	14604	100	7468065	100

Fuente: INDEC.

Cuadro 23: Distribución de la superficie de las EAP según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra

	Propiedad	Tierras alquiladas	Otras	Total

CNA 1988	Total País	151082992,6	18836729,7	7517675,4	177437397,7
	Región Pampeana	60760487,9	13695464,8	2346860,5	76802813,2
	Buenos Aires	21291193,0	5776867,9	214449,2	27282510,1
	Zona Deprimida del Río Salado	6642394,1	1445498,6	51445,1	8139337,8
CNA 2002					
CNA 2002	Total País	139658259,2	25020566,1	10129738,8	174808564,1
	Región Pampeana	52432079,3	18448651,9	2878758,5	73759489,7
	Buenos Aires	18153388,6	7267734,0	367546,9	25788669,5
	Zona Deprimida del Río Salado	5489978,7	1900480,9	77605,4	7468065,0

Fuente: INDEC.

Cuadro 24: Distribución de las EAP según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra

		Sólo		Combina propiedad y alquiler	Otras	Total
		Propiedad	Tierras alquiladas			
CNA 1988	Total País	273323	26186	42821	36027	378357
	Región Pampeana	130371	17999	36468	9326	194164
	Buenos Aires	51750	7686	12809	3234	75479
	Zona Deprimida del Río Salado	14281	1762	2791	443	19277

CNA 2002	Total País	203391	24057	37412	32565	297425
	Región Pampeana	81514	16722	31437	8638	138328
	Buenos Aires	30430	6724	10935	3018	51107
	Zona Deprimida del Río Salado	9375	1802	2702	725	14604

Fuente: INDEC.

Cuadro 25a: Distribución de las EAP y su superficie según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra en 1988

		Propiedad	Tierras	Combina	Otras	Total
		alquiladas	alquiladas	propiedad		
				y		
				alquiler		
AZUL	EAP	720	112	201	34	1067
	%	67,48	10,5	18,84	3,19	100
	Ha.	391600	81001	140782	24621	638004
	%	61,38	12,7	22,07	3,86	100
BOLÍVAR	EAP	1440	110	329	16	1895
	%	75,99	5,8	17,36	0,84	100
	Ha.	306716	23689	136884	10372	477661
	%	64,21	4,96	28,66	2,17	100
GRAL. ALVEAR	EAP	334	52	53	6	445
	%	75,06	11,69	11,91	1,35	100
	Ha.	197609	14932	39188	7213	258942
	%	76,31	5,77	15,13	2,79	100
SALADILLO	EAP	1012	92	187	19	1310
	%	77,25	7,02	14,27	1,45	100

	Ha.	162428	16038	51372	3371	233209
	%	69,65	6,88	22,03	1,45	100

Fuente: INDEC.

Cuadro 25b: Distribución de las EAP y su superficie según grandes grupos de regímenes de tenencia de la tierra en 2002

		Propiedad	Tierras	Combina	Otras	Total
			alquiladas	propiedad		
				y		
				alquiler		
AZUL	EAP	519	124	202	43	888
	%	58,45	13,96	22,75	4,84	100
	Ha.	282674	92753	246874	58302	680603
	%	41,53	13,63	36,27	8,57	100
BOLÍVAR	EAP	895	151	359	79	1484
	%	60,31	10,18	24,19	5,32	100
	Ha.	216818	36812	164372	23752	441754
	%	49,08	8,33	37,21	5,38	100
GRAL. ALVEAR	EAP	231	63	81	13	388
	%	59,54	16,24	20,88	3,35	100
	Ha.	128841	29486	117028	5447	280802
	%	45,88	10,5	41,68	1,94	100
SALADILLO	EAP	878	86	176	104	1244
	%	70,58	6,91	14,15	8,36	100
	Ha.	127575	57640	69571	36650	291436
	%	43,77	19,78	23,87	12,58	100

Fuente: INDEC.

Cuadro 26: Cantidad de propietarios por estratos y su peso relativo en el partido de Azul

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Propietarios	%	Propietarios	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	745	47,24	770	48,67	1,43
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	705	44,71	686	43,36	-1,34
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	127	8,05	126	7,96	-0,09
TOTAL	1.577	100	1.582	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 27: Cantidad de propietarios por estratos y su peso relativo en el partido de Bolívar

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Propietarios	%	Propietarios	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	1.510	75,09	1.347	71,42	-3,67
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	432	21,48	467	24,76	3,28

Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	69	3,43	72	3,82	0,39
TOTAL	2.011	100	1.886	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 28: Cantidad de propietarios por estratos y su peso relativo en el partido de General Belgrano

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Propietarios	%	Propietarios	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	268	61,05	247	58,67	-2,38
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	132	30,07	131	31,12	1,05
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	39	8,88	43	10,21	1,33
TOTAL	439	100	421	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 29: Cantidad de propietarios por estratos y su peso relativo en el partido de Las Flores

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Propietarios	%	Propietarios	%	

Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	597	63,58	596	61,32	-2,26
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	282	30,03	310	31,89	1,86
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	60	6,39	66	6,79	0,40
TOTAL	939	100	972	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 30: Cantidad de Ha. por estrato y su peso relativo en el partido de Azul

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Ha.	%	Ha.	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	78.862	12,72	81.280	13,04	0,32
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	304.682	49,16	302.452	48,54	-0,62
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	236.289	38,12	239.422	38,42	0,30
TOTAL	619.833,91	100	623.154,01	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 31: Cantidad de Ha. por estrato y su peso relativo en el partido de Bolívar

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Ha.	%	Ha.	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	135.643	30,47	122.041	26,77	-3,70
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	179.321	40,28	192.973	42,32	2,04
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	130.183	29,24	140.918	30,91	1,66
TOTAL	445.147,58	100	455.933,28	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 32: Cantidad de Ha. por estrato y su peso relativo en el partido de General Belgrano

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Ha.	%	Ha.	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	23.804	13,88	22.232	12,85	-1,03

Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	67.998	39,65	66.677.94	38,53	-1,12
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	79.699	46,47	84.149	48,62	2,15
TOTAL	171.500,55	100	173.058.94	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 33: Cantidad de Ha. por estrato y su peso relativo en el partido de Las Flores

	1990-91		2010-11		Diferencia entre periodos
	Ha.	%	Ha.	%	
Pequeños Propietarios (entre 50 a 200 ha.)	53.362	18,82	54.304	16,89	-1,93
Medianos Propietarios (entre 201 y 1000 ha.)	120.790	42,60	134.749	41,91	-0,69
Grandes Propietarios (más de 1000 ha.)	109.384	38,58	132.473	41,20	2,62
TOTAL	283.537,19	100,00	321.525,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 34a: Cantidad de Propietarios, Hectáreas y Parcelas divididos por estratos en 1990-91 (continúa en 34b)

Partidos		TOTAL	Escala de extensión (Ha.)			
			25 a 50	50,1 a 100	100,1 a 200	200,1 a 500
Azul	Prop.	1.577	125	232	388	481
	ha.	619833,91	4602,28	17730,15	56530,06	151620,87
	Parc.	3228	125	265	540	924
Bolívar	Prop.	2.011	382	584	544	304
	ha.	445147,58	14350,14	44441,64	76851,06	91010,04
	Parc.	3250	383	679	809	673
General Belgrano	Prop.	439	75	92	101	74
	ha.	171500,55	2649,47	6.920,49	14.234,21	23.991,99
	Parc.	786	75	108	137	138
Las Flores	Prop.	939	178	202	217	195
	ha.	283537,19	6.695,54	14.968,56	31.698,36	59831,04
	Parc.	1.667	178	237	324	437
Total	Prop.	4.936	755	1.102	1.245	1.045
	ha.	1520092,73	28.138,89	83.575,40	178.626,81	323.789,02
	Parc.	8926	756	1.280	1.808	2.159

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 34b: Cantidad de Propietarios, Hectáreas y Parcelas divididos por estratos en 1990-91

Partidos		Escala de extensión (Ha.)		
		500,1 a 1000	1000,01 a 2500	Más de 2.500
Azul	Prop.	224	103	24
	ha.	153061,39	152076,42	84212,74

	Parc.	624	527	223
Bolívar	Prop..	128	57	12
	ha.	88311,38	85698,51	44484,8
	Parc.	379	237	90
General Belgrano	Prop..	58	28	11
	ha.	44.005,66	41.297,55	38.401,18
	Parc.	180	103	45
Las Flores	Prop..	87	54	6
	ha.	60.959,24	81.846,88	27537,57
	Parc.	266	189	36
Total	Prop..	492	245	52
	ha.	342.378,70	364.636,08	198947,84
	Parc.	1.433	1.083	407

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 35a: Cantidad de Propietarios, Hectáreas y Parcelas divididos por estratos en 2010-11 (continúa en 35b)

Partidos		TOTAL	Escala de extensión (Ha.)			
			25 a 50	50,1 a 100	100,1 a 200	200,1 a 500
Azul	Prop..	1.582	127	243	400	459
	ha.	623154,01	4665,48	18215	58399,86	143621,03
	Parc.	3294	127	284	535	909
Bolívar	Prop..	1.886	345	506	496	339
	ha.	455933,28	12860,61	38376,15	70804,63	102600
	Parc.	3379	346	601	799	827
General Belgrano	Prop..	421	64	88	95	69
	ha.	173058,94	2291,42	6572,93	13367,23	21722,76

	Parc.	848	64	106	143	150
Las Flores	Prop..	972	174	195	227	211
	ha.	321.525,00	6.573,50	14.586,50	33.143,50	66.017,50
	Parc.	1.000	174	196	231	226
Total	Prop..	4.835	706	1.029	1.207	1.071
	ha.	1573671,24	26266,77	77580,48	174031,45	331417,92
	Parc.	8540	707	1185	1696	2120

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 35b: Cantidad de Propietarios, Hectáreas y Parcelas divididos por estratos en 2010-11

Partidos		Escala de extensión (Ha.)		
		500,1 a 1000	1000,01 a 2500	Más de 2.500
Azul	Prop..	227	103	23
	ha.	158830,54	151518,02	87904,08
	Parc.	665	513	261
Bolívar	Prop..	128	55	17
	ha.	90373,43	82604,17	58314,3
	Parc.	413	248	145
General Belgrano	Prop..	62	33	10
	ha.	44955,71	51037,89	33111
	Parc.	197	153	35
Las Flores	Prop..	99	54	12
	ha.	68.731,00	79.201,00	53.272,00
	Parc.	107	54	12
Total	Prop..	512	247	63
	ha.	359276,4	367100,98	237997,25

	Parc.	1369	1003	460
--	-------	------	------	-----

Fuente: Elaboración propia a partir de catastros municipales oficiales y privados.

Cuadro 36: Estructura de costos para la producción de soja según tamaño de la explotación. Mayo de 2008

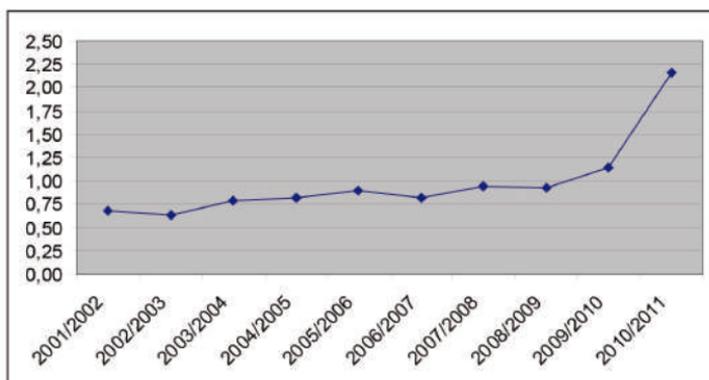
	Pequeña explotación 50 ha (Rinde 30 QQ/ha)	Gran explotación +1000 ha (Rinde 40 QQ/ha)
Gastos de comercialización	33	33
Costos Directos	185	148
Cosecha	50	63
Interés (15%)	35	0
Administración de siembra	10	31
Costos totales	313	275

Fuente: Elaboración propia a partir de Ortega, 2010: 100.

Cuadro 37: Total de pagos autorizados en concepto de compensaciones acumulados en el período 2007-2011 en absolutos

RUBRO	TOTAL DE RESOLUCIONES	IMPORTE (\$)
<i>Feed Lots</i>	961	2195367371,59
Frigoríficos Avícolas	443	2100080898,39
Molinos de Harina de Maíz	40	23181734,25
Molinos de Harina de Trigo	1036	3771093250,49
Pequeños y Medianos Productores de Trigo y Maíz	671	33953248,98
Productores de Trigo	313	345350837,74

Productores Tamberos	267	1097211468,99
Productores Tamberos Cría Terneros	312	10413600,00
Industria Láctea	181	616091959,74



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Mercado de Liniers.

Bibliografía

Bibliografía General

- Aglietta, M. (1988). *Regulación y crisis del capitalismo*. México DF: Siglo XXI.
- Allaire, G. (1997). Crisis y crecimiento en la agricultura. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. II.
- Aparicio, S. (2005). Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina. En N. Giarracca y M. Teubal (comp.) *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Archetti, E. y Stölen, K. (1975). *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Balsa, J. (2004). Transformaciones en los modos de vida de los chacareros bonaerenses en la segunda mitad del siglo XX y su contraste con los *farmers* del Corn Belt norteamericano. En G. Galafassi (comp.) *El campo diverso*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Barbetta, P. (2009). El derecho distorsionado: una interpretación de los desalojos campesinos desde un análisis del campo jurídico. Santiago del Estero. En C. Gras y V. Hernández (coord.) *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.

- Barri, F. y Wahren, J. (2010). El modelo sojero de desarrollo en la Argentina: tensiones y conflictos en la era del neocolonialismo de los agronegocios y el científicismo-tecnológico. *Realidad Económica*, 0(255), 43-65.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2009). *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bartra, A. (1979). La renta capitalista de la tierra. *Cuadernos Agrarios*, 4(7-8), 41-112.
- Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- Basualdo, E.; Khavisse, M. y Lozano, C. (1988). *La propiedad agropecuaria en la Zona Deprimida del Salado*. Buenos Aires: CODESA – PNUD.
- Beck, U. (2008). *La sociedad del riesgo mundial. En busca de la seguridad perdida*. Barcelona: Paidós.
- Beltrán, G. (2005). *Los intelectuales liberales. Poder tradicional y poder pragmático en la Argentina reciente*. Buenos Aires: Eudeba.
- Benachour, N. y Séralini, G.E. (2009). Glyphosate Formulations Induce Apoptosis and Necrosis in Human Umbilical, Embryonic, and Placental Cells. *Chemical Research in Toxicology*, 22(1), 97-105.
- Benachour, N.; Sipahutar, H.; Moslemi, S.; Gasnier, C.; Travert, C. y Séralini, G.E. (2007). Time- and Dose-Dependent Effects of Roundup on Human Embryonic and Placental Cells. *Archives of Environmental Contamination and Toxicology*, 53(1):126-33.
- Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48(190 y 191), 165-208.

- Boy, A. (2005). Cambios productivos y sus repercusiones en el nivel agronómico. En N. Giarracca y M. Teubal (comp.) *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.
- Boyer, R. (2007). *Crisis y regímenes de acumulación: una introducción a la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Boyer, R. y Saillard, Y. (1996). Un manual de la regulación. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. I.
- Carrasco, A. (2009). Glyphosate affects development in *Xenopus* embryos. En *68th Meeting of Developmental Biology Society* (San Francisco) 23 al 27 Julio.
- Cloquell, S. (coord.) (2007). *Familias Rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Rosario: Homo Sapiens Ediciones.
- Consejo Científico Interdisciplinario (2009). *Evaluación de la información científica vinculada al glifosato en su incidencia sobre la salud humana y el medio ambiente*. Buenos Aires: Comisión Nacional de Investigación sobre Agroquímicos. En <<https://bit.ly/2L1UqJy>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Coriat, B. (2000a). *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. México DF: Siglo XXI.
- Coriat, B. (2000b). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México DF: Siglo XXI.
- Deleuze, G. (2005). *Derrames entre el capitalismo y la esquizofrenia*. Buenos Aires: Cactus.
- Deleuze, G. y Guattari, F. (2009). *El Antiedipo: capitalismo y esquizofrenia* Buenos Aires: Paidós.
- Deleuze, G. y Guattari, F. (2010). *Mil mesetas: capitalismo y esquizofrenia*. Valencia: Pre-Textos.

- Delorme, R. (1996). El estado relacional integrado complejo (ERIC). En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. I.
- Domínguez, D. y Sabatino, P. (2005). La muerte que viene en el viento. Los problemática de la contaminación por efecto de la agricultura transgénica en Argentina y Paraguay. *Informe final del concurso: Los impactos socioculturales y económicos de la introducción de la agricultura transgénica en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de <<https://bit.ly/2kw-Wr1B>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Domínguez, D. y Sabatino, P. (2006). Con la soja al cuello: crónica de un país hambriento productor de divisas. En H. Alimonda (comp.) *Los tormentos de la materia. Aportes para una ecología política latinoamericana*. Buenos Aires: CLACSO.
- du Tertre, C. (1997a). La dimensión sectorial de la regulación. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. II.
- du Tertre, C. (1997b). Un enfoque sectorial del trabajo. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. III.
- Elverdín, J.H.; Maggio, A. y Muchnik, J. (2008). Procesos de localización / deslocalización de las actividades productivas: expansión sojera y retracción ganadera en Argentina, estrategias de los productores. En *IV Congreso Internacional de la Red SIAL: ALFATER* (Mar del Plata) 27 al 31 de octubre. En <<https://bit.ly/2kz1Rg5>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Evans, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, 35(140), 529-559.
- Ferrari Etcheverry, A. y Martínez R. (2009). *Qué son las retenciones.. y quienes las cobran* Buenos Aires: Editora Letra Gamma.

- Flichman, G. (1970/71). Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario. *Desarrollo Económico*, 10(39 y 40), 375-393.
- Flichman, G. (1974). Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes. *Desarrollo Económico*, 14(54), 405-410.
- Flichman, G. (1977). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Garbers, R.E. (2009). Contratistas de Agromaquinaría: fortaleza del agro Argentino. En *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales* (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires) 11, 12 y 13 de noviembre.
- García, P.T. (2002). Factores de riesgo. *Revista IDIA XXI*, 0(2).
- Giarracca, N. y Teubal, M. (2001). El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha. En N. Giarracca (comp.) *La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Giarracca, N. y Teubal, M. (coord.) (2005). *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.
- Giarracca, N. y Teubal, M. (2007). La rebelión de 2001. En N. Giarracca D. Mariotti; M. Comelli; M.I. Petz; J. Wahren y M. Teubal *Tiempos de Rebelión: "Que se vayan todos". Calles y plazas en la Argentina 2001-2002*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Giarracca, N. y Teubal, M. (2008). Del desarrollo agroindustrial a la expansión del "agronegocio": el caso argentino. En B. Mançano Fernandes (Org.), *Campe sinato e agronegócio na América Latina: a questão agraria atual*. São Paulo: Expressão Popular.
- Giarracca, N. y Teubal, M. (comp.) (2010). *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. Buenos Aires: Antropofagia.

- Giarracca, N.; Gras, C. y Barbetta, P. (2005) De colonos a sojeros. Imágenes de la estructura social del sur de Santa Fe. En N. Giarracca y M. Teubal (comp.) *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.
- Giarracca, N.; Mariotti, D.; Comelli, M.; Petz, M.I.; Wahren, J. y Teubal, M. (2007). *Tiempos de Rebelión: "Que se vayan todos". Calles y plazas en la Argentina 2001-2002*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Gras, C. y Hernández, V. (2008). Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino. *Revista Mexicana de Sociología*, 70(2), 227-259.
- Gras, C. y Hernández, V. (coord.) (2009). *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.
- Grupo de Reflexión Rural (GRR) (2009). *Pueblos Fumigados*. Recuperado de <http://www.grupodereflexionrural.com/trabajos/Pueblos_Fumigados__GRR_.pdf> acceso 29 de mayo de 2018.
- Guttmann, R. (1996) Moneda y crédito en la teoría de la regulación. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. I.
- Harvey, D. (2003). *The New imperialism*. Londres/Nueva Cork: Oxford University Press.
- Hirsch, J. (1992). Fordismo y Posfordismo. La Crisis Social Actual y sus Consecuencias. En J. Hirsch; W. Bonefeld; S. Clarcke; E. Peláez; J. Holloway; A.J. Plá *Los estudios sobre el estado y la reestructuración capitalista*. Buenos Aires: Tierra del Fuego.
- Hirsch, J. (1997). ¿Qué es la globalización? *Cuadernos del Sur*, 13(24), 9-20.
- Hollard, M. (1996). Las formas de la competencia. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. I.

- Holloway, J. (1995). El capital se mueve. En A.E. Ceceña (coord.) *La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. México DF: El Caballito-Instituto de Investigaciones Económicas.
- Hora, R. (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política 1860-1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Hora, R. (2010). *Historia económica de la Argentina en el siglo XIX*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kaczewer, J. (2002) *Toxicología del glifosato: riesgos para la salud humana*. Buenos Aires: Edición del autor. Recuperado de <<https://bit.ly/2jrhxkz>> acceso 17 de mayo de 2018.
- Kaczewer, J. (2009) *Uso de agroquímicos en las fumigaciones periurbanas y su efecto nocivo sobre la salud humana*. Buenos Aires: Edición de autor. Recuperado de <<https://bit.ly/2ISvR53>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Kautsky, K. (2002) [1899]. *La cuestión agraria*. México DF: Siglo XXI.
- Laclau, E. (1975). Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno. En M. Giménez Zapiola (comp.) *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*. Buenos Aires: Amorrortu. Vol. I.
- Lacroix, A. y Mollard, A. (1994). L'approche sectorielle de la régulation: une problématique à partir de l'agriculture. En G. Allaire y R. Boyer (ed.) *La grande transformation de l'agriculture, lectures conventionnalistes et régulationnistes*. París: INRA/Economica.

- Lander, E. (2003). Ciencias sociales: saberes coloniales y eurocéntricos. En E. Lander (comp.) *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas*. Buenos Aires: CLACSO.
- Long, N. y Long, A. (edit.) (1992). *Battlefields of knowledge: The interlocking of theory and practice in social research and development*. London/New York: Routledge.
- Lordon, F. (1996). Teoría de la regulación y política económica. En R. Boyer e Y. Saillard (ed.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de publicaciones del CBC. Vol. I.
- Marx, K. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador), 1857-1858*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2006) [1867-1894]. *El Capital. Crítica de la economía política*. México DF: Siglo XXI.
- Marx, K. (2007) [1857]. *Contribución a la crítica de la economía política*. México DF: Siglo XXI.
- Mill, J.S. (2006) [1848]. *Principios de economía política; con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Montenegro, R. (2009). Necesidad de prohibir el uso de plaguicidas agropecuarios en áreas urbanas y periurbanas. s/d: Edición del autor. Recuperado de <<https://bit.ly/2slrunW>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Neiman, G. (dir.) (2010). *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Buenos Aires: CICCUS.
- Oliva, A.; Spira, A. y Multigner, L. (2001). Contribution of environmental factors to the risk of male infertility. *Human Reproduction*, 16(8), 1768–1776.
- Ortega, L.E. (2010). Sobre el “pequeño productor” y el impacto diferencial de las retenciones a las exportaciones agrarias, 2002-2008. En J.M. Villulla y D. Fernández (comp.) *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

- Oszlak, O. (1977) *Notas críticas para una teoría de la burocracia estatal*. Buenos Aires: Cedes.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1982). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. *Revista Venezolana de Desarrollo Administrativo*, 0(1), 91-136.
- Padgette, S.; Re, D.; Hammond, B.; Fuchs, R.; Rogers, S.; Harrison, L.; Nida, D.; Naylor, M.; Kolacz, K.; Taylor, N.; Ream, J. (1994). *Safety, Compositional and Nutritional Aspects of Glyphosate-tolerant Soybeans: Conclusion Based on Studies and Information Evaluated According to FDA's Consultation Process*. St. Louis: Monsanto Company.
- Paganelli, A.; Gnazzo, V.; Acosta, H.; López, S. y Carrasco, A. (2010). Glyphosate-Based Herbicides Produce Teratogenic Effects on Vertebrates by Impairing Retinoic Acid Signaling. *Chemical Research in Toxicology*, 23(10), 1586-1595.
- Patnaik, U. (2003). Global capitalism, deflation and agrarian crisis in developing countries. *Journal of agrarian change*, 3(1-2), 33-66.
- Perelmuter, T. y Poth, C. (2009). Los caminos del conflicto: Una mirada retrospectiva sobre el rol del Estado en el modelo biotecnológico agrario. *Periferias. Revista de Ciencias Sociales*, 13(17), 109-135.
- Polanyi, K. (1957) [1944]. *The Great transformation: the political and economic of our time*. Boston: Beacon Press.
- Portillo, J. y Conforti, A. (2009). Feedlotización de la ganadería argentina. En *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales* (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires) 11, 12 y 13 de noviembre.
- Quaranta, G. (2010). Estructura ocupacional, características de la demanda y perfil de la oferta laboral en el agro argentino a principios de la década actual. En G. Neiman (dir.) *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Buenos Aires: Ciccus.

- Rapoport, M. (2006). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Ariel.
- Ricardo, D. (1994) [1817]. *Principios de Economía Política y Tributación*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, J. y Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, 0(219), 76-98.
- Rousseau, J.J. (2003) [1754]. *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres*. Buenos Aires: Losada.
- Santos, B. de S. (2002). Os processos da globalização. B. de S. Santos (org.) *A globalização e as ciências sociais*. San Pablo: Cortez.
- Santos, B. de S. (2003). *Crítica de razón indolente. Contra el desperdicio de la experiencia*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Santos, B. de S. (2006). *Renovar la teoría crítica y reinventar la emancipación social. Encuentros en Buenos Aires*. Buenos Aires: CLACSO.
- Say, J.B. (2001) [1804]. *Tratado de Economía Política*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Sen, A. (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza.
- Sen, A. (1997). *Resources, values and development*. Cambridge-Massachusetts: Harvard University Press.
- Serfati, C. (2001). El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía. En F. Chesnais, (coord.) *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires: Losada.
- Sidicaro, R. (2002). *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55 / 1973-76 / 1989-99*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Sikkink, K. (1991). *Ideas and institutions. Developmentalism in Brazil and Argentina*. Ithaca/Londres: Cornell University.
- Sili, M. (2005). *La Argentina rural: de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma del desarrollo de los territorios rurales*. Buenos Aires: INTA.

- Smith, A. (2006) [1776]. *Investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Soler, O.H.; Carrica, E.; Nieto Blanc, E. y Moreno Gurrea, J. (2000). *Fideicomiso. Sus aspectos jurídicos y tributarios*. Buenos Aires: Estudio Osvaldo H. Soler y Asociados. Recuperado de <<http://www.soler.com.ar/especiales/fideicomiso.htm>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Taller Ecologista; Food and Water Watch; Movimiento Nacional Campesino Indígena y Acción por la Biodiversidad (2010). *Engordes a corral en Argentina. Una amenaza para la salud, el ambiente y la producción campesino-indígena. Edición Especial para el Foro Social de las Américas Argentina: Bioiversidadla*. Recuperado de <<https://bit.ly/2IR00Sg>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Teubal, M. (1975). Estimaciones del “excedente financiero” del sector agropecuario argentino. *Desarrollo Económico*, 14(56), 677-697.
- Teubal, M. (1980). Acerca de la importancia del “excedente financiero” del sector agropecuario argentino. Respuesta a un comentario y nueva reflexión. *Desarrollo Económico*, 19(76), 573-592.
- Teubal, M. (2006). La renta de la tierra en la economía política clásica: David Ricardo. *Revista NERA*, 9(8), 122-132.
- Teubal, M. (2008) Soja y agronegocios en la Argentina: la crisis del modelo. *Revista Laboratorio/ on line*, 10(22). Recuperado de <<https://bit.ly/2ITRHVZ>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Teubal, M. y Palmisano, T. (2010). El conflicto agrario: características y proyecciones. En N. Giarracca y M. Teubal (coord.) *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. Buenos Aires: Antropofagia.

- Teubal, M. y Rodríguez, J. (2001). Neoliberalismo y crisis agraria. En N. Giarracca (comp.) *La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Teubal, M. y Rodríguez, J. (2002). *Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La colmena.
- Teubal, M.; Domínguez, D. y Sabatino, P. (2005) Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema agroalimentario. En N. Giarracca y M. Teubal (comp.) *El campo argentino en la encrucijada: estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.
- Tsakoumagkos, P. (coord.) (2009). *Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina. Una caracterización basada en el Censo Nacional Agropecuario 2002 y en estudios de caso*. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Villulla, J.M. (2008). El conflicto por las retenciones “móviles”: chacareros y obreros rurales económica, política y simbólica que conmovió al país. En *XI Congreso de la Sociedad Latinoamericana de Estudios sobre América Latina y el Caribe* (Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur).
- Villulla, J.M. (2010) El proletariado agrícola en la pampa sojera y las condiciones históricas de su invisibilidad social. En J.M. Villulla y D. Fernández (comp.) *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Villulla, J.M. y Fernández, D. (2010). *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Watanabe, B. (1997) ¿Pensar o al revés? Una visión crítica del toyotismo en *Periferias. Revista de Ciencias Sociales*, 2(2).

- Žižek, S. (2006). *Visión de paralaje*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Otras fuentes

- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) (2008). *Anuario de estadísticas tributarias 2008*. Recuperado de <<http://www.afip.gov.ar/institucional/estudios/>> acceso 29 de mayo de 2018.
- AFIP (2011a). Echegaray confirmó que la AFIP está allanando 117 domicilios de firmas cerealeras multinacionales por evasión impositiva. *Gacetilla de Prensa* (2871).
- AFIP (2011b) La AFIP sancionó a tres cerealeras multinacionales. *Gacetilla de Prensa* (2874).
- Agrodiario (2008). *Argentina: ¿cómo funciona un pool de siembra?* Buenos Aires, 14 de abril. Recuperado de <<https://bit.ly/2Jetc56>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Amodei, F.; Chiappe, G.; Grosso, L.; Gutiérrez, P.; Machuca, M.; Marchesi, A.; Miramontes, J.M.; Pon, G. y Terefelski, A. (2010). *Anuario bovino 2009*. Buenos Aires: ONCCA. Recuperado de <<https://bit.ly/2H0D-KiT>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Aranda, D. (2009a) El tóxico de los campos. *Página 12*. Buenos Aires, 13 de abril.
- Aranda, D. (2009b). Lo que sucede en Argentina es casi un experimento masivo. *Página 12*. Buenos Aires, 3 de mayo.
- Aranda, D. (2011). 15 años de soja: La prueba del delito. *La vaca*. Buenos Aires, 24 de marzo. Recuperado de <<http://www.lavaca.org/notas/15-anos-de-soja-la-prueba-del-delito>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Barrett, R. (1910). Gallinas. *El Nacional* (Asunción del Paraguay), 5 de julio. Recuperado de <<http://es.wikisource.org/wiki/Gallinas>> acceso 29 de mayo de 2018.

- Barsky, O. (2008). Conflictos en el agro pampeano. *Todo es historia*, 41(490).
- Bermúdez, I. (2011) Ganadores y perdedores en el mercado de trabajo. *Clarín*. Buenos Aires, 2 de enero.
- Bertello, F. (2009a). Más de US\$ 1200 millones perderían los rentistas del agro. *La Nación*. Buenos Aires, 13 de febrero.
- Bertello, F. (2009b) La agrícola El Tejar busca poner un pie en Colombia. *La Nación*. Buenos Aires, 2 de diciembre.
- Cafiero, M. y Llorens, J. (2008). La falacia de las retenciones móviles. *ArgenPress*. Buenos Aires, 17 de junio. Recuperado de <<http://www.iade.org.ar/noticias/la-falacia-de-las-retenciones-moviles>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Cafiero, M. y Monner Sans, R. (2008). Quinta presentación” en el marco de la causa “NN s/defraudación de seguros (N° 4713/2008). Buenos Aires: Juzgado Criminal y Correccional Federal N° 8, Secretaría 15, Comodoro Py. 2002, 4° piso.
- Cámara Argentina de Feedlot (2010). Cámara. Recuperado de <http://www.feedlot.com.ar/sitio/?page_id=17> acceso 29 de mayo de 2018.
- Castro, J. (2008). El crecimiento de China evitará una recesión global. *Revista Fortuna*, 2(278).
- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. s/d: División de Estadística y Proyecciones Económicas. Recuperado de <<https://bit.ly/2JcG1gm>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Consejo Argentino para la Información y el Desarrollo de la Biotecnología (2010). Tabla de evolución de las superficies sembradas con OGM en la Argentina, en hectáreas. *Cultivos aprobados y adopción*. Recuperado de <<https://bit.ly/2ISNHoG>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Cucurto, W. (2008). *1810. La revolución de Mayo vivida por los negros*. Buenos Aires: Emecé.

- Estación Experimental Agropecuaria de Concepción del Uruguay (2004). Los feedlots y la contaminación ambiental. *Hoja Informativa Electrónica*, 3(105) (Concepción del Uruguay: INTA). Recuperado de <<https://bit.ly/2xpCI0B>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Garbers, R. (2007). *El Contratista Rural Bonaerense. Perfil y Evolución*. Casilda: FACMA. Recuperado de <<https://bit.ly/2xnw3DU>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Garbers, R. (2009). *Maquinaria Propia vs. AgroContratistas*. Casilda: FACMA. Recuperado de <<https://bit.ly/2LlkmL4>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Giarracca, N. (2009). El fracaso del censo agropecuario. *Crítica de la Argentina*. Buenos Aires, 21 de septiembre.
- González Arzac, R. (2010). La dieta argentina se despide de la vaca sagrada. *Crítica de la Argentina*. Buenos Aires, 14 de febrero.
- Huergo, H. (2010). Murió el líder del mayor pool de siembra del país. *Clarín Rural*. Buenos Aires, 9 de septiembre.
- INDEC (2001). *Clasificador Nacional de Ocupaciones del Censo 2001 (CNO 2001)*. Buenos Aires: INDEC. Recuperado de <<https://bit.ly/2soxbBo>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Infocampo (2010). *El grupo El Tejar comenzó a preparar el terreno para lanzar una oferta pública de acciones en EE.UU.* Buenos Aires, 11 de marzo. Recuperado de <<https://bit.ly/2sj5PgU>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Ingaramo, J. (2004). *La renta de las tierras pampeanas*. Buenos Aires: Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Mimeo.
- INTA (2003). *La preocupación por la sustentabilidad de largo plazo de la producción agropecuaria argentina: la posición del INTA. Documento institucional*. Buenos Aires: INTA.
- James, C. (2008). Situación Mundial de la comercialización de cultivos biotecnológicos/transgénicos en 2008. *ISAAA Brief*, 0(39). Recuperado de <http://www.oleaginosas.org/art_292.shtml> acceso 29 de mayo de 2018.

- La Nación (2008). *Empresas del campo buscan inversiones*. Buenos Aires, 15 de septiembre.
- Ley 13246 de la Republica Argentina, modificada por la Ley 22298 1948/1980. Buenos Aires: Boletín Oficial.
- Ley 10397 de la provincia de Buenos Aires. *Código Fiscal*. La Plata: Honorable Legislatura de la Provincia de Buenos Aires.
- Ley 13450 de la provincia de Buenos Aires. La Plata: Honorable Legislatura de la Provincia de Buenos Aires.
- Ley Impositiva 13404 de la provincia de Buenos Aires. La Plata: Honorable Legislatura de la Provincia de Buenos Aires.
- Ley Impositiva 14404 de la provincia de Buenos Aires. La Plata: Honorable Legislatura de la Provincia de Buenos Aires.
- Lozano, C.; Macaluse, E.; Benas, V.; Martínez, G.; Viale, L. y Cafiero, M. (2008). *Definiciones previas para el debate parlamentario sobre las retenciones móviles*. Recuperado de <<https://bit.ly/2IRX5sl>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Márgenes Agropecuarios (2010). *El valor de la tierra en Bs. As.* Buenos Aires, Año 25, N° 298, marzo.
- Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires (2010). *Boletín Agropecuario Mensual*, 0(11). Recuperado de <http://www.maa.gba.gov.ar/2010/programas/BAM_Abril2010.pdf> acceso 29 de mayo de 2018.
- Poder Ejecutivo Nacional (1991). *DECRETO 2284: Desregulación económica*. Buenos Aires: Boletín Oficial.
- Poder Ejecutivo Nacional (2002) *Decreto 71: Emergencia pública y reforma del régimen cambiario*. Buenos Aires: Boletín Oficial.
- Revista Fortuna (2008). *El derrumbe de la Bolsa*. Buenos Aires: Perfil. Año II, N° 276, 13 de septiembre.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) (2006). *Conflicto Monsanto: Impacto económico de las acciones coactivas de la multinacional*

- Monsanto (Comunicado de prensa)*. Buenos Aires: SAGPyA, 9 de febrero. Recuperado de <<https://bit.ly/2shigd-l>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional (SePyME) (s/d). *Sociedades de Garantía Recíproca* – SGR. Buenos Aires: SePyMe. Recuperado de <<https://bit.ly/2kxCOTz>> acceso 29 de mayo de 2018.
 - Subsecretaría de Programación Económica (2010). *Complejos exportadores provinciales. Informe Anual*. Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
 - SENASA (2001). *Resolución 70/2001. Créase el Registro Nacional de Establecimientos Pecuarios de Engorde a Corral, en el ámbito de la Dirección Nacional de Sanidad Animal. Inscripciones*. Buenos Aires: Boletín Oficial.
 - SENASA (2008). *Caracterización de establecimientos de engorde a corral*. Buenos Aires: SENASA. Recuperado de <<https://bit.ly/2shjncY>> acceso 29 de mayo de 2018.
 - SENASA (2009). *Establecimientos de Engorde a Corral Actualización 2007 – 2009*. Buenos Aires: SENASA. Recuperado de <<https://bit.ly/2soq107>> acceso 29 de mayo de 2018.
 - SENASA (2010a). *Caracterización de establecimientos de engorde a corral*. Buenos Aires: SENASA. Recuperado de <<https://bit.ly/2IXbnbh>> acceso 29 de mayo de 2018.
 - SENASA (2010b). *Análisis comparativo de las existencias ganaderas Marzo 2010 – Marzo 2008*. Buenos Aires: SENASA. Recuperado de <<http://www.ipcva.com.ar/files/senasa/stock%202010.pdf>> acceso 29 de mayo de 2018.
 - SENASA (2011). *Listado de Titulares de Establecimientos de Engorde a Corral REGISTRADOS en el Sistema de Gestión Sanitaria y en el Sistema Integrado de Gestión de sanidad Animal al 01 de Julio de 2010*. Buenos Aires: SENASA.
 - Teubal, M. (2008) La culpa es de la soja. *Página 12, Suplemento Económico Cash*. Buenos Aires, 27 de marzo.

- Tonelli, Víctor & Asociados (2009) Porque estamos como estamos y hacia adónde vamos. En *REUNION CARBAP Soc.Rural BALCARCE* (Balcarce), 27 de mayo. Recuperado de <<http://www.carbap.org/charlas/200905tone-lli.ppt.2009>> acceso 29 de mayo de 2018.
- Veiras, N. y Moledo, L. (2008) “Los científicos deben asumir su compromiso social” entrevista a Lino Baraño, el primer ministro de ciencia y Tecnología. *Página 12*. Buenos Aires, 7 de enero.

