



Ciclos de acaparamiento de tierra y procesos de diferenciación agraria en el noroeste de Argentina

Land-Grabbing cycles and processes of agrarian differentiation in North-western Argentina

Ciclos de land-grabbing e processos de diferenciação agrária no noroeste de Argentina

Carla GRAS* y Facundo ZORZOLI**

Recibido: 12.07.18

Revisión editorial: 05.11.18

Aprobado: 13.04.19



RESUMEN

La complejidad de los procesos asociados a la expansión del agronegocio requiere de análisis circunstanciados. Aquí abordamos los cambios en la tenencia de la tierra y sus impactos en términos de diferenciación agraria en el norte de Argentina. Recuperamos los debates sobre el acaparamiento global de tierras e indagamos tres dinámicas que los moldean: valorización de la tierra, degradación ambiental y generación de nuevos modelos empresariales. Integramos el rol de la tecnología y los efectos ambientales en el análisis del acaparamiento. La investigación se basa en métodos cualitativos y cuantitativos (trabajo etnográfico, entrevistas, barrido territorial, análisis de datos estadísticos públicos).

Palabras clave: Acaparamiento de tierra, Agronegocio, modelos empresariales, Noroeste de Argentina

ABSTRACT

The complexity of the processes associated with the expansion of agribusiness requires spatial and temporary detailed situated analysis. In this paper, we address changes in land tenure and their impacts in terms of agrarian differentiation in the northwest of Argentina. Drawing upon debates on global land grabbing, we explore three dynamics that shape them: land valorisation,

* Socióloga y Doctora en el área de Geografía por la Universidad de Buenos Aires. Investigadora Principal del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Co-coordinadora del Programa de Estudios Rurales y Globalización (PERyG) y Directora del Centro de Investigaciones Socioterritoriales, Identidades y Ambiente (CESIA). Correo electrónico: carlagras@yahoo.com.ar

** Licenciado en Ciencias Antropológicas y Doctorando en Antropología por la Universidad de Buenos Aires. Becario Inicial del Fondo para Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT) en el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Miembro del Programa de Estudios Rurales y Globalización (PERyG) y del Centro de Investigaciones Socioterritoriales, Identidades y Ambiente (CESIA). Correo electrónico: facundo.zorzoli@gmail.com

environmental degradation and generation of agricultural business models. We integrate the role of technology and environmental effects in the analysis of land grabbing. The research is based on qualitative and quantitative methods (ethnographic work, interviews, field-scanning, and analysis of official statistical data).

Key-words: Land-Grabbing, Agribusiness, agricultural business models, Northwest of Argentina

RESUMO

A complexidade dos processos associados à expansão do agronegócio exige uma análise detalhada e tempo-especialmente situada. Neste artigo, abordamos as mudanças na posse da terra e seus impactos em termos de diferenciação agrária no norte da Argentina. Recuperamos os debates sobre a apropriação global de terra [*land-grabbing*] e indagamos três dinâmicas que os moldam: valorização da terra, degradação ambiental e geração de novos modelos de negócios. Integramos o papel da tecnologia e dos efeitos ambientais na análise do land grabbing. A pesquisa baseia-se em métodos qualitativos e quantitativos (trabalho etnográfico, entrevistas, varredura territorial, análise de dados estatísticos oficiais).

Palavras-chave: Apropriação de terra, Agronegocio, modelos de negócios na agricultura, Norte de Argentina

SUMARIO

1. Introducción, 2. El acaparamiento de tierras, 3. El noreste de Tucumán: de área marginal a escenario de grandes proyectos productivos, 3.1. Tierra y tecnología, 4. Dinámicas de cambio agrario en el noreste tucumano, 4.1. Los nuevos modelos empresariales, 4.2. Las grandes empresas, 4.3. Las medianas empresas, 4.4. Los colonos hoy, 5. Algunas reflexiones finales, bibliografía.

1. Introducción¹

Desde mediados de la década de 1990, la dinámica del agro argentino está marcada por la expansión de la soja, que con aproximadamente 20 millones de hectáreas cubre alrededor del 37% del total de la superficie cosechada nacional. La soja no solo se extendió en toda la región pampeana, histórica productora de *commodities* para exportación, también motorizó el avance de la frontera agrícola en el norte del país. Cientos de miles de hectáreas fueron incorporadas así a la producción de *commodities*, a través de la sustitución de cultivos, la explotación de tierras antes parcial o totalmente ajenas a la lógica de la moderna agricultura industrial y la tala de bosques nativos. Estos procesos son indicios claros de la emergencia y consolidación del modelo de agronegocios, el cual tuvo en la soja su cultivo paradigmático. Hablamos de modelo de agronegocio para referir a un patrón de acumulación capitalista basado en la producción a gran escala, nuevas formas de organización productiva, la sobreexplotación de recursos naturales, el uso de biotecnologías y la conexión con capitales financieros (Gras y Hernández, 2013 y 2016).

Con el propósito de comprender la complejidad de los procesos asociados a la expansión del agronegocio en Argentina, en este artículo abordamos los cambios ocurridos en el acceso y en la relación de diferentes actores sociales con la tierra, las formas de exclusión/desposesión involucradas y sus impactos en términos de diferenciación agraria, en áreas de avance de la frontera agrícola. Estos interrogantes se inscriben en los debates más amplios sobre los procesos

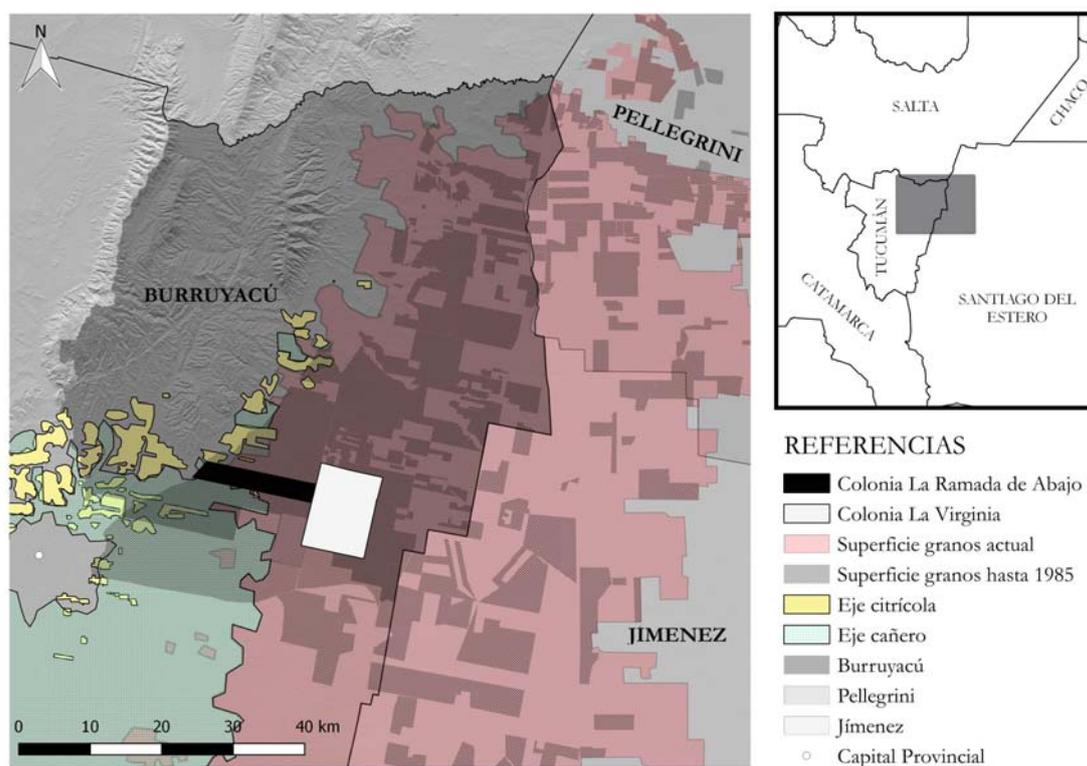
¹ Este trabajo se inscribe en el proyecto PICT “Modelos de desarrollo rural, dinámicas territoriales y cuestión ambiental en la Argentina contemporánea”, financiado por el Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT), aprobado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT).

globales de acaparamiento de tierras. En diálogo con ellos, definimos a este fenómeno como un proceso *de transferencia a gran escala del control de la tierra* (Borras *et al.*, 2012). Asimismo, destacamos la conexión entre el acaparamiento y cambios en los usos de suelo, entendiendo que los mismos están determinados por las necesidades de acumulación de quienes pasan a controlar la tierra, atravesadas por lógicas globales, vinculadas a la financiarización de las economías y a la centralidad que cobra la explotación de los recursos naturales en el capitalismo contemporáneo.

Nuestro análisis se sitúa en el noreste (NE) de la provincia de Tucumán (centralmente el departamento de Burruyacú), en el Noroeste argentino (NOA). El área –ubicada al sur del Umbral al Chaco– registra el mayor desarrollo agrícola del país en los últimos cuarenta años (Leiva, 2014). Se trata de una zona de temprano avance de la frontera agrícola que fue escenario de las primeras siembras comerciales de soja en Argentina hacia fines de los años ´60. Allí la expansión de la frontera agrícola reconoce distintos momentos en términos del acceso, control y uso de la tierra, el tipo de actores involucrados, las lógicas de acumulación desplegadas y las formas de desposesión/exclusión resultantes.

La Figura 1 muestra la localización del área de estudio. También presenta las colonias donde comenzaron las primeras siembras de soja y el avance más reciente del área sojera sobre el noroeste (NO) de la vecina provincia de Santiago del Estero, que, como veremos, da cuenta de las dinámicas de acaparamiento observadas.

FIGURA 1. Área de estudio



Fuente: Elaboración propia en base a: IGN, CONAE, UNT & Provincia de Tucumán (2014), Vallejos *et al.* (2014) [actualizado y disponible en monitoreodesmonte.com.ar (consultado 03/11/2017)], Gorelick *et al.* (2017) [actualizado y disponible en earthengine.google.com (consultado el 01/11/2017)].

Recuperando los aportes de Hall, Hirsch y Li (2011), argumentaremos que en el noreste de Tucumán la expansión agrícola ha dado lugar a procesos de exclusión –que no comportan en todos los casos desposesión– que consolidaron la presencia de grandes empresas al tiempo que han generado la diferenciación entre productores familiares capitalizados. Estos dos procesos son claves para comprender la orientación de los cambios provocados en el acceso y control de la tierra en el marco de la evolución del modelo de agronegocios.

Sin embargo, el análisis propuesto debe considerar otros elementos que inciden en la configuración de las modalidades de acceso a la tierra. En efecto, no se trata solamente de distinguir quiénes acaparan este recurso y quiénes quedan excluidos, sino de avanzar en la comprensión de las estrategias de acumulación involucradas. Aquí nos referiremos especialmente a las condiciones diferenciales que se generan a partir de la conjunción de tres dinámicas que entendemos moldean las lógicas actuales de acaparamiento: la valorización de la tierra, la degradación ambiental de este recurso y la generación de nuevos modelos empresariales.

Nuestro estudio se basa en trabajos de campo desarrollados entre mayo-agosto de 2016 y julio de 2017, en cuyo curso realizamos entrevistas en profundidad a 19 productores de distinta escala, origen social, trayectoria en la actividad y antigüedad en el área de estudio, incluyendo a las 7 empresas más grandes de la zona. Las mismas cubrieron los distintos perfiles socioproductivos identificados en otras investigaciones y la información proporcionada por informantes clave. Por otro lado, llevamos a cabo un *barrido territorial* (Grosso *et al.*, 2009) orientado a detectar las formas de uso y tenencia de la tierra. Partiendo de los datos de la Dirección General de Catastro de Tucumán -referidos a la ubicación, superficie y titularidad de cada unidad catastral-, trabajamos con informantes calificados a fin de identificar para cada parcela catastral el o los propietarios actuales (que pueden coincidir o no con el informado en el catastro), quién/es la trabajan (que puede o no ser el propietario) y los usos de la tierra (agrícola, ganadero), entre otras variables. En un segundo momento, se agruparon las parcelas catastrales asociadas a un mismo titular (persona jurídica o sociedad). Mediante esta metodología, cubrimos una superficie de 53.255 hectáreas.

2. El acaparamiento de tierras

Desde hace una década, diferentes investigaciones académicas, de organizaciones no gubernamentales y redes activistas vienen registrando y estudiando la ola de adquisiciones de tierras a gran escala en los países del Sur. El recorte analítico y empírico de estos registros fue cambiando conforme se avanzaba en la conceptualización del llamado acaparamiento global de tierras (o *global land grabbing*), a la luz de las especificidades observadas en los distintos contextos regionales y nacionales y los interrogantes que las investigaciones iban planteando.

Así, el acento puesto inicialmente en la compra de grandes extensiones por parte de gobiernos de terceros países (o fondos soberanos), fondos financieros internacionales y grandes corporaciones agroalimentarias y *traders* mundiales, dio lugar posteriormente a la consideración de otras formas de acceso a la tierra, como los arrendamientos, las aparcerías y la agricultura por contratos. Recogiendo evidencias de los países de esta región, sintetizadas en un estudio encargado por la FAO en 2010, un informe de Borrás, Franco, Kay y Spoor (2011) criticó el alcance limitado de la noción de acaparamiento hasta entonces utilizada. Los autores subrayaban que, al seguir aquellas primeras definiciones, solo dos países en América Latina – Brasil y Argentina– evidenciarían situaciones de acaparamiento, destacaban así la necesidad de incorporar en los análisis otros dispositivos igualmente críticos para abordar este tipo de procesos (como es el control de la tierra vía arriendo en el caso de Argentina).

De este modo, la comprensión del acaparamiento como un proceso *de transferencia a gran escala* del control de la tierra (Borrás *et. al.*, 2012) permite conectarlo con las necesidades de acumulación de los actores que los dinamizan. Estas necesidades están atravesadas por lógicas globales, vinculadas a la financiarización de las economías y al avance territorial del capital sobre recursos naturales que anteriormente no había logrado o no había estado interesado en controlar. Se trata de un aspecto fundamental para distinguir el acaparamiento de otros procesos críticos como la concentración de la tierra: en efecto, el acaparamiento no puede comprenderse por fuera de su función para la operación del capital (Borrás *et. al.*, 2012). Al menos en términos analíticos, al hablar de concentración, la dimensión de la contribución de la tierra a la acumulación no resulta definitoria. Así, existen situaciones de concentración en las que sus fines productivos no están necesariamente imbricados con la acumulación extendida del capital y el papel que en ella juega la valorización de la tierra. Es esa relación la que está presente en los

fenómenos de acaparamiento contemporáneos, tal como plantea Fairbain (2014) al analizar la reciente ola de inversión en tierras.

Algunos de los estudios sobre el fenómeno del acaparamiento analizan sus impactos sobre las estructuras sociales locales desde una perspectiva que abreva en el concepto de acumulación por desposesión de D. Harvey (2003). Desde dicha perspectiva, el avance de la agricultura a gran escala y la adquisición de extensas superficies tendrían como consecuencia excluyente el desplazamiento y la desposesión de unidades campesinas y comunidades indígenas, dado este énfasis, se pueden dejar de lado la consideración de otras situaciones que, además de la desposesión, pueden incluir distintas formas de renegociación de los términos de inclusión de aquellos cuyo acceso a la tierra se ve amenazado (Borras y Franco, 2012, Hall *et al.*, 2015, Mamonova, 2015). Más importante aún, queda sin consideración específica el análisis de las formas en que nuevos actores, procesos de trabajo, usos del suelo, prácticas e instrumentos confrontan antiguas formas de acceso y control de la tierra, y buscan estabilizar nuevas (Ribot y Peluso, 2003, Peluso y Lund, 2011).

Finalmente, el análisis del acaparamiento ha puesto el acento en su relación con cambios en el uso del suelo. Por un lado, algunos autores enfatizan que dichos cambios están orientados a la producción de los llamados *flex-crops* o cultivos flexibles (Borras *et al.*, 2016, Hunsberger y Alonso-Fradejas, 2016). Se trata de cultivos que tienen múltiples usos (alimentos, biocombustibles, insumos industriales) y que por lo tanto son flexibles en términos de su destino y fácilmente intercambiables en función de las condiciones de los diferentes mercados: tal es el caso de la soja y el maíz, por ejemplo, que pueden utilizarse para la producción de raciones ganaderas, alimentos y biodiesel, o la caña de azúcar que además de alimentos y otros subproductos puede utilizarse para producir etanol. Por otro lado, sin entrar en la cuestión de la flexibilidad y multiplicidad de usos, otros autores como Hall *et al.* (2011) vinculan los cambios en el uso del suelo con los llamados *crop booms*, es decir, con la existencia de ciclos de alza de los precios de los cultivos. Estos *booms* impulsan, según los autores, la rápida conversión de grandes áreas a la producción de los cultivos beneficiados. Esta conversión no solo está gatillada por los precios sino también por la disponibilidad de nuevas tecnologías y apoyos estatales de diversa índole. Lo que importa destacar aquí es que precisamente por estar motorizada por situaciones cambiantes de mercado, la transferencia de tierras puede tener un carácter volátil, en efecto, cuando los precios caen, hay actores que pueden salir de la producción y/o desplazarse a territorios adecuados para nuevos cultivos en alza, mientras que otros sufren pérdidas económicas que los pueden llevar a vender o dar sus tierras en arriendo. En definitiva, Hall *et al.* (2011) al igual que Borras y Franco (2012) permiten complejizar el tema del acaparamiento y el cambio de los usos del suelo, remarcando la importancia de situar su análisis en el ciclo reciente de acumulación.

En este trabajo recuperamos estas modulaciones a la noción de acaparamiento y los procesos que dicho fenómeno conlleva en tanto centralmente nos interrogamos sobre los modos en que la tierra pasa a ser controlada tanto por nuevos actores como por quienes, ya insertos en el territorio analizado, aumentan el volumen de tierras que operan/controlan, y los efectos que esto tiene en términos de las dinámicas agrarias. Es decir, integramos la preocupación en torno de la variedad de actores involucrados en el fenómeno de acaparamiento y los diversos procesos de diferenciación agraria a las que ello da lugar, en el contexto de dinámicas que insertan a determinados territorios en circuitos globales de producción y comercialización.

Es necesario, sin embargo, establecer tres elementos adicionales para nuestro punto de partida teórico. En primer lugar, entendiendo que el acaparamiento de tierras involucra el de capital (Borras *et al.*, 2012), es necesario considerar el modo en que tierra y capital se combinan en estos fenómenos. Al mismo tiempo, es ineludible tener en cuenta otros recursos estratégicos que intervienen en la operación del capital y en las posibilidades de control de la tierra, como la tecnología (Gras y Cáceres, 2017).

En segundo lugar, retomamos la hipótesis desplegada en un trabajo reciente (Gras y Cáceres, 2017) en el que sostenemos que el acaparamiento es un proceso dinámico, que tiene distintos ritmos e intensidades. En tal sentido, situaciones donde las grandes inversiones en tierras se estancan o disminuyen no implicarían necesariamente la retracción del acaparamiento: en tanto el fenómeno no se limita a la tierra, sino que incluye al capital, será necesario

considerar cómo estos ritmos se articulan con la intensificación del capital, es decir, con el uso de mayores magnitudes de capital por hectárea.

En tercer lugar, entendemos que un abordaje complejo de los fenómenos de acaparamiento requiere considerar que ellos involucran diferentes tipos de actores. Es decir, no solo intervienen grandes corporaciones sino también actores locales, pudiendo ocurrir en su curso, procesos de recomposición de las capas altas y medias de las burguesías agrarias nacionales (Gras, 2012, Gras y Hernández, 2014 y 2016).

3. El noreste de Tucumán: de área marginal a escenario de grandes proyectos productivos

Históricamente la producción azucarera estructuró las formas dominantes de acceso a la tierra y la ocupación del espacio en Tucumán. Desde mediados del siglo XIX, la caña de azúcar ocupó la llanura central de la provincia, donde se ubican las tierras de mejor aptitud productiva. En los años '70 cobró impulso la citricultura, que se ubicó primero en el pedemonte, para luego, por su rápido crecimiento –dinamizado por su orientación exportadora– disputar parte del área cañera.

En tanto, limitantes climáticas y agroecológicas² hacían del NE - donde existía una ganadería de tipo extensivo³ - un área marginal para el patrón productivo provincial. Esta situación comenzó a revertirse a fines de los años '60, cuando se realizan las primeras siembras de soja, cultivo desconocido hasta entonces en el país. Así, la región se insertó tempranamente en el proceso de *agriculturización* del agro argentino, caracterizado por el avance de la producción de cereales y oleaginosas, típicos de la región pampeana, al norte del país. La soja tuvo un rápido aumento en Tucumán (de 7.400 hectáreas sembradas en 1970 pasó a 80.400 en 1980/81, la mayor parte en el NE), impulsando el avance de la frontera productiva y un intenso proceso de desmonte. Se estima que entre 1973 y 1986 en todo el este tucumano se desmontaron 192.429 hectáreas (Madariaga, 1998), en el caso específico de Burruyacú fuentes consultadas calculan un total de 72.000 hectáreas para un período similar (1973-1985) (Truccone, 1987). Según Zink (2006), alrededor del 70% del monte existente en 1971 se había convertido 15 años después en tierras agrícolas.

Con la introducción de semillas genéticamente modificadas (GM), en combinación con la siembra directa (SD) y un herbicida de amplio espectro (el glifosato), la expansión sojera en Tucumán cobró un ritmo inusitado, y la región del noreste quedó definitivamente integrada al mapa productivo provincial. La superficie sembrada creció 226% entre 1996/97 –cuando se aprueba la comercialización de la soja GM- y 2008/9, campaña en la que superó a la ocupada por la caña de azúcar. Como muestra el Gráfico 1, desde 2008/09, el área sojera comenzó a retraerse, alcanzando su punto más bajo en 2014/15 (193.350 hectáreas) para estabilizarse en torno a las 200.000 hectáreas durante las últimas campañas.

Según surge de las entrevistas mantenidas, la suba de impuestos a la exportación de *commodities* en 2008 -del 35% para la soja- y del costo del flete a los puertos, sumado a la caída de los precios internacionales desde 2013 y la sequía registrada entre 2010/11 y 2014/15 modificaron los márgenes de rentabilidad que habían impulsado la expansión sojera⁴. Asimismo, la aparición de plagas inéditas, la multiplicación de malezas resistentes al glifosato,

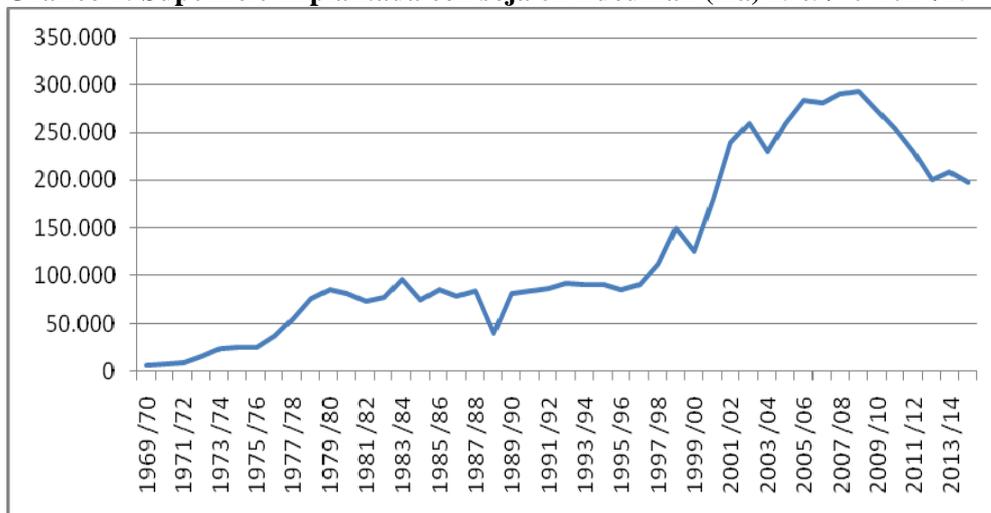
² Menores precipitaciones y heladas frecuentes, aspectos que afectaban especialmente a los cultivos anuales como citrus y caña.

³ Desde el siglo XVIII hasta la década de 1940 el noreste tucumano se caracterizó por la presencia de grandes estancias surgidas de la apropiación y distribución de la tierra en los tiempos coloniales por parte de las tradicionales élites provinciales (Reboratti, 1989; Van Dam, 2003; Rivas 2013; López, 2014 [2003]). En ellas se practicaba la ganadería extensiva de monte, cuyos productos –cueros, carnes y animales de tiro– se vendían a los mercados del NOA, sur de Bolivia y norte de Chile, y la explotación forestal para la producción de durmientes para el tendido de ferrocarriles y de leña y carbón para los ingenios azucareros (Reboratti, 1989; Van Dam, 2003; Madariaga, 1998; Rivas, 2013).

⁴ Varios entrevistados señalaron que en ese marco, la soja dejó de “ser negocio”. Es de señalar que aún con retenciones – las que habían sido eliminadas en 1991 durante la presidencia de C. Menem y reinstauradas en 2002 por la de E. Duhalde - el precio de este cultivo era en 2010 un 48% superior al de 2001.

la pérdida de nutrientes en los suelos por la tendencia al monocultivo y la menor materia orgánica que deja la soja como rastrojo afectaron los rindes por hectárea⁵. Estas condiciones llevaron a los productores a aumentar las dosis de insumos utilizados y, con ello, se incrementaron los costos de producción. En particular, los asociados a los agroquímicos subieron 110% entre 2006-2014 (Pérez et al, 2014).

Gráfico 1: Superficie implantada con soja en Tucumán (Ha) 1969/70-2014/15



Fuente: Sistema Integrado de Información Agropecuaria (2016)

Todos estos factores pusieron en cuestión las condiciones bajo las cuales tuvo lugar la expansión y concentración empresarial en la zona de estudio. En ese contexto, en la presente década asistimos a un cambio en las estrategias de acumulación de las empresas, que incluyen un mayor uso de capital por hectárea (como veremos, visible en el uso de mayores dosis, de agroquímicos que se habían dejado de utilizar con la introducción de las semillas GM y en la incorporación de las nuevas tecnologías de precisión), cambios en el uso del suelo, así como también el desarrollo de nuevos nichos de negocio.

Otro elemento que interviene en la actual configuración productiva del NE tucumano es el avance de la frontera cañera, motorizada por la mejora de los precios del azúcar desde 2009 y las perspectivas abiertas por la demanda de biocombustibles. En efecto, luego de haber caído por debajo de las 200.000 hectáreas implantadas entre 2000 y 2005, la superficie cañera aumentó, llegando a ocupar cerca de 274.000 hectáreas en 2016. Ello implicó la extensión de la caña hacia el NE, principal área de producción de granos.

3.1. Tierra y tecnología

La disponibilidad del paquete tecnológico fue medular para la expansión sojera en el NE tucumano, donde el avance temprano de la agricultura había generado problemas de degradación de suelos que tenían su consecuente expresión en los rendimientos (Dantur, 1985 y 1990, Dantur *et.al.*, 1988, Vicini, 1993)⁶. Es decir que la incorporación del paquete tecnológico se produce en un contexto en el cual la sostenibilidad de la agricultura tal como se la había

⁵ En la campaña 2010/11 los rindes promedio eran de 2890 Kg/Ha; en 2014/15 fueron menores, alcanzando a 2112 Kg/Ha (<http://datosestimaciones.magyp.gob.ar/reportes.php?reporte=Estimaciones>).

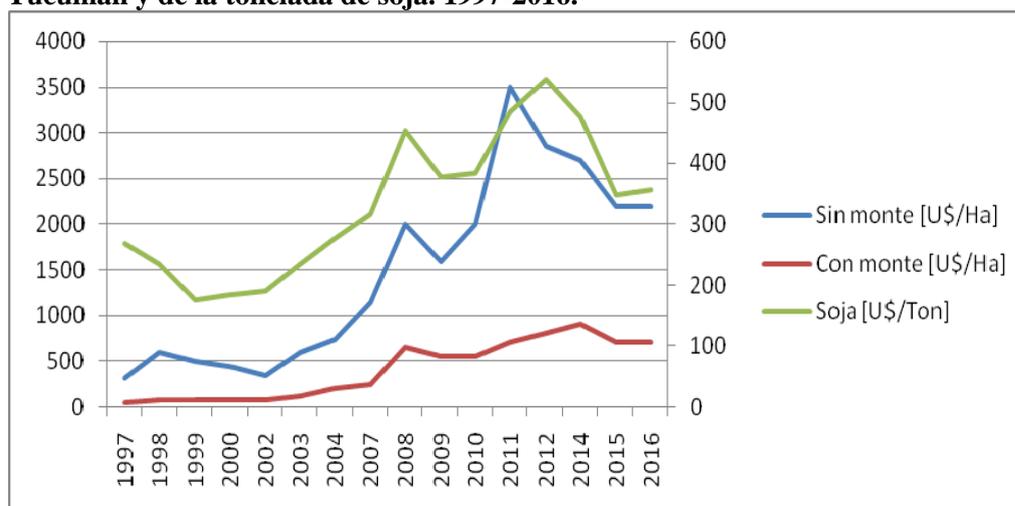
⁶ Como señaló un técnico que trabajó en la zona desde la década de 1970, el avance de la agricultura por esos años y, particularmente, la forma en que se habían hecho los desmontes, originaron pérdidas de materia orgánica y de estructura de los suelos (Entrevista, julio de 2017). Estas preocupaciones se reflejaban en las diversas comunicaciones y notas de la revista Avance Agroindustrial, publicada por la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes.

practicado estaba en cuestión⁷. Al mejorar el manejo de la humedad en los suelos mediante la SD, simplificar los manejos agronómicos (por el uso de un único herbicida de amplio espectro, el glifosato), y reducir los requerimientos de mano de obra, labores e insumos, las nuevas tecnologías permitieron sobrevenir los problemas que la agricultura enfrentaba y mejorar la sobrevivencia del cultivo en un ambiente donde estaba expuesto a *stress* hídrico. En tal sentido, la *revolución tecnológica* implicada en la combinación semilla GM+SD+glifosato fue determinante para trascender situaciones ambientales críticas para la acumulación de capital (Moore, 2010).

El ciclo de acumulación extendida que se inicia en los 2000 estará basado en la extensión de la superficie operada, dado el “techo” que las condiciones climáticas y ecológicas planteaban para la elevación de los rendimientos. En ese marco, registramos indicios de un proceso de transferencia de tierras: al respecto, la información que arroja el barrido territorial para un área de 44.440 hectáreas en el departamento de Burruyacú muestra que del total de parcelas catastrales relevadas, el 32% cambió de propietario, lo que equivale al 22% de la superficie cubierta mediante esta metodología⁸. Por otra parte, si se considera específicamente la tenencia actual encontramos que el 19,9% de la superficie relevada se encuentra bajo arriendo, es decir que no es operada por quien ejerce hoy su propiedad.

La búsqueda de nuevas tierras resultará central para las empresas en particular y para la dinámica del NE tucumano en general, y estará atravesada por un proceso de valorización de la tierra, que acompaña la evolución del precio internacional de la soja, como se aprecia en el Gráfico 2.

Gráfico 2: Variación anual del precio promedio de la tierra con y sin monte en el N.E de Tucumán y de la tonelada de soja. 1997-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a Revista Márgenes Agropecuarios (precio de la tierra)⁹ y Gras y Cáceres, 2017 (precio de la soja). Las dos series de precios de la tierra no contienen los datos de 2001, 2005, 2006 y 2013.

⁷ Como se observa de la revisión de documentos de la época de la Estación Experimental, la sostenibilidad de la agricultura en la zona era tema de diversas investigaciones desarrolladas por este organismo técnico.

⁸ Si bien mediante el barrido territorial se relevaron 53.438 hectáreas correspondientes a 305 registros catastrales, se desestimaron 14 registros sobre los cuales no se pudo obtener información consolidada respecto de la propiedad actual de las parcelas catastrales. De tal forma, el análisis se realizó sobre los 291 registros con información que pudo ser consistida, que suman 44.440 hectáreas.

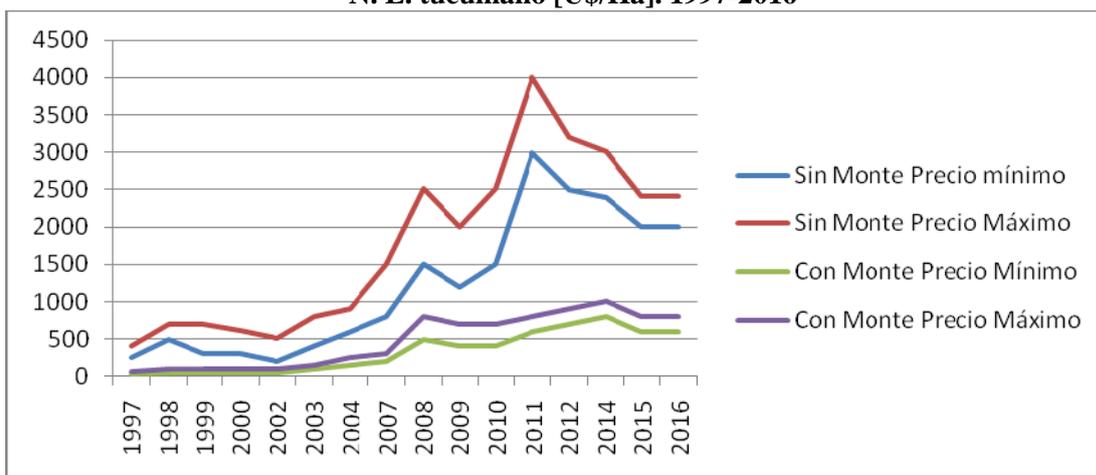
⁹ Se considera aquí la zonificación elaborada por la Revista Márgenes Agropecuarios (correspondiente a la zona 2 de la región integrada por Tucumán, Salta y Jujuy en el NOA), que incluye las localidades de Burruyacú, Gobernador Garmendía, Las Cejas, Trancas y Aráoz en el noreste de Tucumán, y Tonono, Corralito, J.V. Gonzalez, Macapillo, La Candelaria y Güemes en el sur de Salta.

Los campos desmontados y ya incorporados a la producción de soja son los que más se valorizan. Si bien el precio de las tierras con monte también aumenta, la brecha entre ambos tipos se ensancha y alcanza la mayor distancia entre 2012 y 2014. Esta brecha podría ser explicada por el alto costo del desmonte en comparación con la productividad del suelo. En tal sentido, Reboratti señala que la posibilidad de captar rentas extraordinarias en el largo plazo estuvo limitada en el NE tucumano por el deterioro de la productividad de la tierra, impidiendo que ella se convirtiera en un “factor de producción constante de renta” (1989: 38).

Si esta era una observación precisa en función de las características del primer avance de la frontera agrícola en el NE tucumano – es decir, hasta finales de la década de 1980 - los procesos que se inauguran en el siglo XXI introducen nuevos elementos que llevan a sopesar el argumento de Reboratti. En primer lugar, la expansión de la SD – posterior al análisis del autor - tuvo algunos efectos mitigadores sobre la degradación de los suelos. Si bien la adopción de la soja GM y el paquete asociado, así como la menor tasa de rotaciones agrícolas, pusieron en juego otros factores que intervienen en la disminución de los rendimientos (malezas resistentes y tolerantes, por ejemplo), la relativa estabilización del precio de la tierra en niveles exponencialmente superiores a aquellos previos a 2000 (gráfico 3) refleja que la misma se configura como un factor de producción de renta, proceso ciertamente mediado por los *inputs* tecnológicos y las condiciones de mercado. Más aún, el argumento de Reboratti puede llevar a soslayar el hecho de que el NE tucumano atrajo inversiones por los bajos precios de la tierra, que puestas en producción en el marco de los precios en alza de los *commodities* agrícolas, generaron ganancias extraordinarias.

En segundo lugar, mientras que los valores mínimos y máximos de una hectárea con monte se mantienen prácticamente estables entre 2011 y 2016 (600 y 800 U\$\$/ha respectivamente), los mismos descienden en el caso de los campos sin monte (de 3000-4000 U\$\$/ha a 2000-2400 U\$\$/ha) (ver Gráfico 3). Globalmente, entre 1997 y 2016, los valores mínimos de una hectárea con y sin monte se multiplicaron de manera exponencial (1900% y 700% respectivamente), al tiempo que los precios máximos logran aumentos también muy significativos aunque relativamente menores (1042% y 500%). Es decir que incluso en condiciones de pérdida de productividad del suelo, y considerando los costos de los desmontes, los campos que aún requieren de inversiones para ser explotados bajo la lógica del capital han evidenciado una fuerte valorización.

Gráfico 3. Variación anual del precio mínimo y máximo de la tierra con y sin monte en el N. E. tucumano [U\$/Ha]. 1997-2016



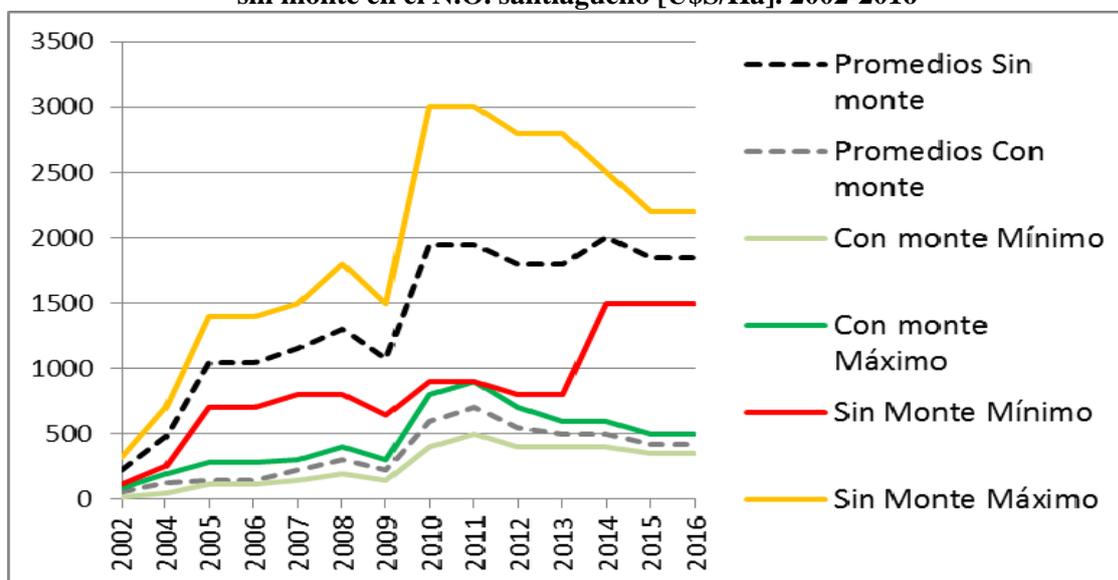
Fuente: Elaboración propia en base a Revista Márgenes Agropecuarios.
Las series de precios de la tierra no contienen los datos de 2001, 2005, 2006 y 2013

Algo similar ocurre en el departamento Pellegrini del N.O. de Santiago del Estero. Desde inicios de los 2000, la búsqueda de campos para ampliar la superficie operada llevó a los productores tucumanos a incursionar en esa zona, conformando así un área de producción de soja que excede los límites provinciales. Los muy bajos precios de la tierra en Pellegrini –aún

menores que en Burruyacú- ofrecían a los empresarios tucumanos la posibilidad de ampliar su escala y una más rápida recuperación del capital invertido en la adquisición, desmonte y puesta en producción agrícola (*commodities*) de los campos¹⁰. Esto último puede observarse en la evolución de los precios de la tierra en Pellegrini, los cuales aumentaron exponencialmente en casi una década. En efecto, como muestra el Gráfico 4, entre 2002 y 2011¹¹ el precio de los campos con monte pasó –en promedio- de 55 U\$S/ha a 700 U\$S/ha (lo que significó un aumento de 1.273%). De tal modo, quienes adquirieron tierras allí a bajos precios vieron incrementar rápidamente su valor de mercado, lo que les permitió captar rentas adicionales a partir de dicha apreciación.

El Gráfico 4 muestra también una relativa estabilización de los precios promedio a partir de 2014, la que sin embargo está acompañada de un aumento de los precios mínimos, tanto de los campos con monte como sin monte. Ello estaría reflejando el proceso general de apreciación de la tierra, toda vez que las tierras actualmente más baratas tienen un valor de mercado significativamente superior a los precios promedio de 2002.

Gráfico 4. Variación anual de los precios mínimos, máximos y promedio de la tierra con y sin monte en el N.O. santiagueño [U\$S/Ha]. 2002-2016



Fuente: Elaboración propia en base a Revista Márgenes Agropecuarios.

Nota: no hay datos disponibles para 2003.

Los datos presentados permiten plantear que en la valorización de la tierra observada en el área de estudio, los factores tecnológicos han tenido un papel relevante. En primer lugar, en tanto atenuaron la degradación del suelo (nos referimos -como ya señalamos- al uso de la SD), lo cual, como señalaba Reboratti (1989), podía limitar la obtención de rentas. En segundo lugar, en función de haber hecho posible la integración de tierras marginales a la producción agrícola, básicamente al flexibilizar las limitantes asociadas a *stress* hídrico y mejorar la capacidad de

¹⁰ Si bien no disponemos de información consolidada referida al costo del desmonte, el precio de la tierra era por aquellos años menor o cercano al de la tonelada de soja, lo que hace factible esta hipótesis. Los empresarios entrevistados también señalaron que la posibilidad de amortizar el costo del desmonte en pocos años era valorado como ventaja de incursionar en el noroeste santiagueño (entrevistas, mayo-agosto, 2016 y julio de 2017).

¹¹ La fuente consultada (las estimaciones de la revista Márgenes Agropecuario) no registra datos previos a 2002 para el noroeste santiagueño. El departamento de Pellegrini integra la zona 2 de Santiago del Estero en la zonificación elaborada por la mencionada revista.

sobrevida de los cultivos. El incremento de los precios mínimos sugiere esta relación entre la valorización de la tierra y las tecnologías que permiten transformar su potencial productivo.

Un efecto notorio de este proceso ha sido la tendencia al monocultivo de soja. En efecto, en el marco de una agricultura cada vez más capital-intensiva, de la evolución de los precios internacionales de cada cultivo y de los costos logísticos diferenciales en el NOA (mayor distancia a los puertos), la soja fue el cultivo que ofreció el mayor margen de rentabilidad para amortizar los costos de “preparar/habilitar” un campo para la agricultura, así como para reducir el peso del valor de los arrendamientos en los costos de producción. En los apartados que siguen retomaremos esta cuestión al analizar los procesos de acaparamiento dinamizados por un pequeño número de empresas.

En resumen, desde el inicio del siglo XXI, la expansión agrícola en el área de estudio muestra dos momentos diferenciados: a) el primero, que coincide con un ciclo de precios altos de la soja y la disponibilidad de tierras baratas, en el cual las estrategias empresariales se orientaron a la adquisición de campos, b) el segundo, cuando la ocupación de los campos con mejor potencial productivo y accesibilidad llega a su límite, situación que combinada con precios crecientes de la tierra, orienta a las empresas a ampliar su tamaño a través del arrendamiento. Cabe señalar que, como surge del barrido territorial, la transferencia de tierras vía arriendo involucraba en 2016 a casi el 20% de la superficie relevada a través de esta metodología.

4. Dinámicas de cambio agrario en el noreste tucumano

La transformación del NE tucumano de área marginal en uno de los tres ejes productivos de la provincia es parte de la expansión del modelo de agronegocios y de su inserción en un patrón global de acumulación, marcado como ya destacamos, por un ciclo de alza de los precios internacionales de distintos *commodities* a partir de inicios de los 2000, entre ellos la soja. Este ciclo alcanza su punto máximo en 2012, para caer desde 2014. En ese marco, se observa una renovada centralidad de los actores empresariales y el despliegue de un fenómeno de acaparamiento que -como veremos- ha tenido ritmos y características diferenciadas a lo largo de las últimas dos décadas. Estos procesos reconfiguraron la estructura y los perfiles sociales emergentes de la primera etapa de avance de la frontera agropecuaria, entre principios de la década de 1970 y mediados de la de 1990.

En efecto, dichos procesos no operaron en el vacío sino en una matriz social y productiva preexistente, que tuvo en la figura del colono uno de sus actores fundamentales. Nos referimos a la presencia de productores familiares asentados en el área de estudio en la década de 1940 a través de un programa de colonización, implementado por el Banco Hipotecario Nacional¹². Este programa dio acceso a la tierra a inmigrantes españoles que eran aparceros y trabajadores de grandes estancias surgidas de la apropiación y distribución de la tierra en los tiempos coloniales por parte de las tradicionales élites provinciales (Reboratti, 1989, Van Dam, 2003, Rivas 2013, López, 2014). La colonia de La Ramada de Abajo se conformó en ese contexto¹³. En 1957, una cooperativa organizada por los propios colonos adquirió, con financiamiento público, tierras de otra vieja estancia, asentándose allí muchos de los hijos de aquellos colonos, en lo que se conoce como la colonia de La Virginia¹⁴. En ambas colonias comenzó a practicarse

¹² Dicho programa proyectaba la conformación de colonias agrícolas basadas en explotaciones familiares en diferentes puntos de Argentina.

¹³ La colonia de “La Ramada de Abajo” se estableció en campos pertenecientes a una tradicional familia tucumana, en aquel tiempo endeudada con el BHN. Las 4.663 hectáreas sobre las que se extendía esa estancia en el departamento de Burruyacú fueron subdivididas en lotes de entre 44 y 144 hectáreas (Banco Hipotecario, 1942). Una vez asentadas, e incentivadas por las condiciones establecidas por el propio BHN, las familias colonas comenzaron a desarrollar actividades agrícolas.

¹⁴ Dicha cooperativa adquirió la estancia La Virginia ubicada hacia el este de La Ramada de Abajo. Las 8.717 hectáreas de la nueva colonia fueron adjudicadas en lotes de no más de 300 hectáreas entre alrededor de 64 socios de la cooperativa (Madariaga, 1998; Reboratti, 1989; Vessuri, 1973). La puesta en marcha de esta segunda colonia significó un nuevo avance en la descomposición de la antigua estructura latifundista en Burruyacú.

la agricultura, primero con cultivos de subsistencia (maíz, zapallo, batata) y, entre 1950 y 1970, con la caña de azúcar. El desarrollo de este cultivo en la zona fue de una importancia fundamental no solo al integrar a los colonos a la agricultura comercial de forma plena sino también porque los ingresos monetarios obtenidos por estos productores se volcaron a la ampliación de la superficie cultivable mediante la tala del monte que aún mantenían en los lotes adjudicados.

Con la crisis azucarera de mediados de los '60 en Tucumán¹⁵, diferentes iniciativas estatales promovieron un proceso de reconversión productiva, que en el noreste provincial se orientaron a impulsar el cultivo de soja¹⁶. Entre ellas cabe destacar las que formaron parte del llamado Operativo Tucumán¹⁷, llevado adelante por el gobierno de facto del Gral. Onganía, y que tuvo al noreste tucumano como uno de sus ejes de intervención. Así a través de apoyos técnicos, incentivos fiscales y líneas de crédito, la superficie con soja creció significativamente: de 2.350 hectáreas sembradas en la provincia en la campaña 1966/67, se pasó a 15.000 en 1972/73. La mayor parte se ubicaba en las colonias, lo que permite destacar el rol central de la producción familiar tanto en lo que refiere a la consolidación de la producción de soja en el norte argentino – de manera temprana en comparación con otras regiones no pampeanas – como al corrimiento de la frontera agropecuaria.

Como señalamos en el apartado 2, a partir de 1996 la superficie con soja crece de forma exponencial, gatillada por la disponibilidad de los nuevos paquetes tecnológicos y, desde los primeros años de la década de 2000, por incrementos en el precio internacional de este cultivo. En el curso de estos años cobrarán centralidad los actores empresariales, desplazando al modelo *farmer* del rol pionero que había tenido en la expansión agrícola en el N.E. tucumano. Como se analiza más abajo, dichos actores incluyen tanto a empresas que arribaron en la primera etapa de avance de la agricultura como aquellas que ingresan en la última década.

4.1. Los nuevos modelos empresariales

Aprovechando los beneficios fiscales y créditos ofrecidos en el marco de las iniciativas de reconversión productiva, entre fines de los años '60 e inicios de los '80 se produjo la llegada de capitales no agrarios al N.E. tucumano. Su presencia dio un mayor impulso al proceso de venta de tierras que los herederos de las tradicionales élites propietarias de las viejas estancias ganaderas habían iniciado. De tal modo, excedentes obtenidos en actividades comerciales, industriales, de servicios y profesionales (Truccone, 1987) se volcaron a la compra de campos, en momentos en que la tierra comenzaba a valorizarse con el desarrollo de planteos agrícolas. La incursión de estos capitales tuvo inicialmente un fuerte componente especulativo: se

¹⁵ La misma alcanzó su punto más álgido con el cierre de 11 ingenios en toda la provincia, en 1966. En el caso de Burreyacú, y en particular la zona donde se ubican las colonias, a la caída de precios que signó la crisis de superproducción de aquellos años y dejó a miles de cañeros sin cobrar por su materia prima, se le sumaron factores climáticos que hicieron que la mayor parte de la caña implantada en las colonias no pudiera ser cosechada.

¹⁶ Según algunas fuentes, ya en 1958 entidades técnicas públicas como la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres impulsaban la incorporación de la soja como alternativa de producción agrícola (Vessuri, 1973 y 1975). Así, en la campaña 1961/62 había 1.500 hectáreas implantadas con dicho cultivo soja, ubicadas principalmente en la colonia La Virginia (Vessuri, 1973, 1975; Madariaga, 1988). El Banco de la Provincia de Tucumán apoyó con créditos estas primeras campañas experimentales con soja. La provisión de la semilla y la comercialización eran llevadas a cabo por la empresa Agrosoja (Gárgano, 2013).

¹⁷ Dada la crítica situación económica y social que atravesaba la provincia, la movilización política de los trabajadores del azúcar y la creciente articulación de las organizaciones sindicales con otros sectores obreros y estudiantiles, Tucumán fue considerado un “blanco” privilegiado de la acción de la dictadura surgida del golpe militar de 1966. “El conjunto de políticas diseñadas por el estado nacional, conocidas como Operativo Tucumán, tenía como objetivo declarado la racionalización y diversificación de la industria local. Este programa implicaba una forzada retracción de la producción azucarera”. En segundo lugar, y en consonancia con aquel objetivo central, el mencionado operativo puso en marcha un plan de incentivos fiscales para la radicación de nuevas industrias y el desarrollo nuevas actividades agropecuarias (Ramírez, 2008).

aprovechaban los bajos precios de los campos, las facilidades crediticias y fiscales para desmontarlos y para adquirir maquinarias, y los precios internacionales favorables de los granos. Lograban así controlar una “reserva” de tierras que unos años después podía ser vendida como campos agrícolas (Dantur, 1985, León *et al.*, 1985, Reboratti, 1989, Van Dam, 2003).

Una parte de estos inversores se dedicaron posteriormente a la producción agropecuaria. También adquirieron tierras en el N.E. tucumano productores cañeros y citrícolas. La mayoría de los empresarios entrevistados adquirió tierras en la zona entre 1970 y 1980¹⁸. El modelo empresarial inicialmente desarrollado por estos actores mantuvo la actividad ganadera, integrando la agricultura bajo una lógica de producción extensiva, es decir, sustentada en la existencia de una vasta extensión de tierras a las que se iba desmontando a medida que los rendimientos comenzaban a decrecer por la degradación de los suelos. Al respecto es central retener que, si bien la estrategia central de este modelo empresarial dio lugar a una creciente concentración de la tierra, la misma tenía todavía un carácter que podría denominarse de ciclo corto (Dantur, 1985, León, Prudkin y Reboratti, 1985, Reboratti, 1989, Van Dam, 2003). Nos referimos al hecho de que si bien se sustentaba en la combinación de apoyos crediticios y beneficios fiscales (para la compra de maquinaria y la ejecución de los desmontes), de precios internacionales favorables y de la disponibilidad de nuevas variedades y tecnologías, que en conjunto permitían obtener ciertos niveles de rentabilidad¹⁹, los rendimientos que se alcanzaban mermaban rápidamente (Minetti, 1981, Gargiulo, Salas Oroño y Terán, 1981, Dantur, 1985 y 1990, Dantur *et al.*, 1988, Madariaga, 1998). Como apuntamos en el apartado 3, esto se debía centralmente a problemas como la pérdida de materia orgánica y de estructura de los suelos que resultaban del tipo de manejos agronómicos y desmontes realizados hasta entonces.

Con la introducción de la SD (sumado a las semillas GM y el glifosato), se observará la emergencia de nuevos modelos empresariales. Esto se hizo visible, en primer lugar, en el abandono de los esquemas mixtos (es decir, de combinación de ganadería y agricultura) y el desarrollo de planteos netamente agrícolas. En segundo lugar, y en el marco de la fuerte alza de precios de la soja a principios de este siglo, se abandonaron crecientemente las rotaciones agrícolas y la organización productiva de las empresas pasó a concentrarse casi exclusivamente en el cultivo de soja.

Un tercer elemento que marcará durante estos años la emergencia de nuevos modelos de empresa es el acaparamiento de tierras, a través de adquisiciones y arrendamientos que involucraran un nuevo avance de la frontera agrícola hacia el noroeste santiagueño y también hacia el sur de la provincia de Salta. En efecto, al ritmo de la expansión de la superficie cultivada con soja se profundizará la concentración empresarial que ya era evidente al inicio del *boom* sojero. Al respecto, los datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002 muestran que, en el departamento de Burruyacú, el 71% de la superficie agropecuaria estaba concentrada en explotaciones de más de 2.500 hectáreas, las cuales representaban apenas el 3.7% del total de unidades. Si bien estos datos ofrecen indicios de la magnitud de la concentración, la subestiman en diversos aspectos: la unidad de observación censal es la explotación –y un mismo titular puede tener más de una-, por otra parte, si una explotación se extiende entre dos provincias, es contabilizada como dos unidades.

Si bien no disponemos de datos censales posteriores que permitan analizar comparativamente la evolución de estas variables²⁰, entre los informantes entrevistados hubo

¹⁸ Entre quienes compraron campos por esos años, encontramos un grupo de productores franceses que a fines de la década de 1960 migraron desde ese país. Muchos de ellos vendieron luego sus campos y regresaron a Francia. En función de las entrevistas llevadas a cabo en el área de estudio estimamos que en la actualidad continúan en el noreste tucumano alrededor de 10 empresarios franceses.

¹⁹No fueron menores en esta conjunción de factores, los de tipo climáticos. Nos referimos específicamente a la continuidad del ciclo húmedo iniciado con el corrimiento de la isohieta de 600-700 milímetros hacia el este a partir de mediados del siglo XX (Minetti, 1981; Reboratti, 1989).

²⁰ Aunque en rigor el último censo agropecuario data de 2008, el relevamiento no fue completo en todas las provincias ni tuvo lugar en el mismo período. A ello se sumó la negativa de un número no definido de productores a responder el cuestionario debido a que, ese año, junto con la cédula censal, el operativo relevaba información para la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP); lo cual se daba en el marco de un profundo conflicto entre el gobierno de aquél entonces y gran parte de los sectores

coincidencia en identificar a un número reducido de no más de 10 empresas que dominan la producción agrícola del área de estudio. En la actualidad cada una de ellas produce entre 15 y 30 mil hectáreas, aunque apenas unos años atrás llegaron a controlar superficies mayores - en algún caso por encima de 50.000 hectáreas. Por debajo de esta suerte de “cúpula”, encontramos un conjunto heterogéneo de empresas que produce entre 5 y 15 mil hectáreas²¹, en el que se verifican actualmente tanto situaciones de repliegue como de expansión, y a los que nos referimos más adelante.

Estos primeros datos permiten plantear dos hipótesis. La primera señala la existencia de un proceso de heterogeneización al interior del sector empresarial, el cual está vinculado en alguna medida a la volatilidad de las dinámicas asociadas a los llamados *crop booms*. En ese sentido, y como plantean Hall et. al (2011), remarcamos la importancia de considerar el momento de caída de los precios de los cultivos involucrados –en este caso la soja-: en efecto, a las expansiones gatilladas por esos *booms* les siguen los procesos más corrientes de acumulación de capital, que permiten observar a quienes se han beneficiado de manera más duradera de los precios altos y a quienes no. Es decir, algunos actores tienen mayor margen de maniobra para profundizar los niveles de acumulación alcanzados, mientras que otros ven sus estrategias previas desestabilizadas. La segunda hipótesis refiere a la consolidación de una franja superior, suerte de cúpula, que se distancia del resto de los actores empresariales en términos de la magnitud de los recursos controlados, proceso en el cual el acaparamiento de tierras ha sido central. Cabe destacar que la expansión de una agricultura de gran escala, más concentrada, no se limita al número de hectáreas controladas sino también a otros elementos asociados (cantidad de capital aplicado, control de otros eslabones de la cadena de valor, etc.).

4.2. Las grandes empresas

Las 6 grandes empresas sobre las que obtuvimos información directa son ejemplos de agricultura a gran escala y del rol excluyente de los actores locales en la expansión agrícola en el área de estudio. Ellas mantienen hoy posiciones dominantes en la producción de granos en esta zona del noroeste argentino. Mayoritariamente tienen origen en capitales familiares, y a excepción de dos –que iniciaron sus actividades una en 1998 y otra en 1995-, todas extienden su trayectoria hacia principios de la década de 1970. Tres de ellas provienen de otras actividades, de la construcción en un caso y la industria en los otros. Una cuarta constituye un emprendimiento agropecuario dentro de un conglomerado mayor, con sede en Buenos Aires, dedicado al negocio inmobiliario y financiero, a la construcción y la petroquímica.

Si bien en la mayor parte de estas empresas, el capital sigue siendo de carácter familiar, su estructura de gestión se fue transformando a medida que expandieron su escala y complejizaron sus negocios, con la conformación de directorios, la creación de gerencias y la incorporación de profesionales de la administración y las finanzas fundamentalmente. Tres de ellas, incluso, tienen actualmente una estructura de aglomerado o grupo empresarial, con distintas empresas controladas en el sector agropecuario, y en algunos casos, en otros sectores de actividad (construcción, industria, venta de insumos, logística), donde también ocupan posiciones relevantes.

Si bien estas grandes empresas habían logrado niveles de acumulación sustantivos con anterioridad al *boom* sojero, fue en ese marco donde alcanzaron un ritmo de crecimiento más intenso en el negocio agrícola. Es a partir de mediados de los años '90, y fundamentalmente durante la década de los 2000, que estas empresas se vuelcan a la producción de soja de manera exclusiva o predominante, con abandono total o parcial de la ganadería que varias de las mismas antes desarrollaban, pasaje asociado a estrategias de acaparamiento de tierras. Es decir, todas las trayectorias enlazan cambios en el uso del suelo con aumentos de la superficie controlada. En el relato que restituyen las entrevistas, la existencia de tierras baratas - en particular en el noroeste

capitalizados del agro nacional en torno a los derechos de exportación. Por tanto, existen problemas con la calidad de los datos provistos por esta fuente.

²¹ Según coinciden técnicos y productores, es a partir de las 5.000 hectáreas donde se ubican los estratos empresariales en la zona de estudio.

de Santiago del Estero, donde según los entrevistados habría una mayor cantidad de campos “disponibles”²² - y los precios altos de la soja aparecen como factores explicativos excluyentes con relación a las estrategias de expansión horizontal que desarrollaron. Sólo en un caso se hizo mención al aporte de un fondo de inversión organizado por un banco privado para emprender un proyecto de aumento de escala. La asociación con capitales financieros o de inversión es de difícil indagación ya que es frecuente que los empresarios eludan este tipo de preguntas. Es necesario contar con otras fuentes de información que no siempre son de fácil acceso –balances empresarios que no son públicos si la empresa no cotiza en la Bolsa, por ejemplo-. No obstante, la información recogida nos muestra claramente la magnitud del capital que volcaron a la compra de tierras: la tierra en propiedad representa entre el 60 y el 70% de la superficie total controlada, mientras que la arrendada oscila, según los casos entre el 40 y el 30%.

El ejemplo quizás más elocuente de este proceso de expansión agrícola asociado al acaparamiento de tierras es el de una de las empresas de más reciente formación. La misma inició sus actividades en 1998 a partir de la asociación de 4 profesionales dedicados a la venta de insumos y al asesoramiento técnico, arrendando cerca de 120 hectáreas el primer año y tres años después 1.500. A principios de los años 2000 comenzó a comprar tierras. En la actualidad, esta empresa controla algo más de 32.000 hectáreas – de las cuales alrededor del 60% son propias -, dedicadas en su totalidad a la producción de granos. Es interesante detenerse en este caso en las condiciones que habilitaron los mecanismos de acaparamiento desplegados. La adquisición de las mayores superficies tuvo lugar en los primeros años de la década pasada a propietarios cuyos campos, según las palabras de nuestro entrevistado, “*eran ganaderos o agrícolas, pero sub-explotados o mal explotados*”, no se trataba de tierras con monte, sino de “*campos que no generaban rentabilidad*” (entrevista, julio de 2017). Esto permitió a la empresa lograr beneficiosas condiciones de pago: “*íbamos comprando a [pagar] a 3, a 6, a 13 años*” (entrevista, julio de 2017). En otras palabras, el acaparamiento refleja la combinación de una diversidad de factores además de los altos precios de los *commodities* y la disponibilidad del paquete tecnológico, como la descapitalización de otros productores, cuyos campos “*no rentables*” podían ser transados por debajo de su precio de mercado. Desde 2006, la empresa comenzó a expandirse hacia el noroeste santiagueño y el sur salteño, vendiendo incluso algunos campos en Tucumán, aprovechando los diferentes valores de la tierra en ambas zonas. De la superficie total que la empresa maneja hoy, una pequeña proporción (3.400 hectáreas) se ubica en esta última provincia.

Las otras grandes empresas evidencian mecanismos similares de acaparamiento (combinan el control vía propiedad y arrendamiento). Sin embargo, una diferencia encontrada respecto de la anterior es que, desde 2010, han reducido en algunos casos o mantenido en otros, la superficie operada. Ello obedece, según lo manifestado por los distintos entrevistados, a los factores señalados precedentemente: la caída del precio de la soja, el aumento de los costos productivos –por los mayores costos de transporte y gastos en agroquímicos, debido a las dosis superiores requeridas ante el problema de las plagas y malezas resistentes y tolerantes–, y al creciente precio de la tierra. Esta suerte de *ralentización* de las dinámicas de acaparamiento (Gras y Cáceres, 2017) ha operado en torno de los arrendamientos y no dio lugar a la venta de tierras. El caso más claro es el de un grupo empresarial agroindustrial que en la actualidad opera cerca de 30.000 hectáreas y que anteriormente llegó a manejar 60.000. Otro ejemplo es el de una empresa que abandonó la anterior estrategia de “*crecimiento horizontal en base a arriendos*” (entrevista, julio de 2017) para concentrarse en la producción de las 10.000 hectáreas propias.

²² Utilizamos el entrecomillado, dado que se trata de tierras “disponibles” o “no productivas” desde los parámetros de la operación del capital. Es decir, son tierras que – tuvieran o no monte – han estado ocupadas históricamente por campesinos que desarrollaban allí producciones ganaderas o de agricultura de subsistencia. Ciertamente, la clasificación de las mismas como disponibles o no explotadas se corresponde con un modelo productivo, apoyado en un determinado paradigma tecnológico. Estas clasificaciones intervienen en los modos en que se configura el acceso a la tierra, evocando discursos que legitiman y apoyan socialmente la desestructuración de derechos previos, en este caso, mediante la idea de que toda tierra debe tener una utilidad económica. Para una discusión al respecto, véase Ribot y Peluso (2003).

Las restantes empresas relevadas han mantenido las extensiones controladas (22.000 hectáreas en dos casos, 26.000, en el tercero), en las que mayormente la proporción de tierras propias respecto de las arrendadas se ubica en los niveles antes mencionados (60/70%).

Lejos de indicar situaciones de descapitalización, las trayectorias recientes de estas empresas permiten reconocer indicios de cambios en sus estrategias de acumulación, ante el cierre del ciclo de precios altos de la soja. En ese marco, el freno o la desaceleración del acaparamiento de tierras entre estas empresas han dado lugar a diversas respuestas en términos de la organización del negocio agrícola, que reflejarían la continuidad de procesos de acumulación extendida. Estas repuestas implican un mayor uso de capital por hectárea en la producción de granos – a partir de la adopción de tecnologías de precisión – así como también la búsqueda de inserción en otros eslabones de la cadena de valor y de nuevos nichos de renta. Ejemplos de esto son la multiplicación y comercialización de semillas de soja y maíz a través de convenios con grandes empresas semilleras para comercialización local y países de la región²³, proyectos de desarrollo logístico (almacenamiento y transporte a los puertos), la producción ganadera de tipo intensivo (a partir de la instalación de *feed-lots*), la producción de biodiesel y derivados de la soja, y la producción y procesamiento de *specialities*, como el garbanzo. En resumen, estas grandes empresas han reorientado y sostenido su acumulación ampliada. Si bien hoy pueden haber reducido la superficie arrendada, se han capitalizado en tierras y la superficie propia que controlan es significativamente superior a aquella que tenían como activo en el inicio del *crop boom*.

4.3. Las medianas empresas

Estas empresas, que predominan en el área de estudio, llegaron a sembrar en años recientes entre 5.000 y 10.000 hectáreas. Lo hicieron en general, mediante el arriendo de tierras, ya que no lograron reinvertir en la compra de campos. Según la información recabada en las entrevistas, en estas empresas la proporción entre tierras propias y alquiladas ha sido inversa a la observada en las grandes empresas: en efecto, si en estas últimas entre el 60% y el 70% es propia, en las medianas dicho porcentaje se ubicaba en torno al 30%. Sin embargo, desde 2010 - momento en el que el precio de la tierra en la zona alcanzó el máximo valor histórico - han reducido significativamente la superficie alquilada, concentrando la producción en los campos propios. De tal forma, hoy aquella proporción ha cambiado, con un peso excluyente o dominante de la tierra en propiedad.

Así en estas empresas, la caída de precios tuvo un impacto diferente a lo observado en las grandes empresas en términos de la fragilización o crisis de la posibilidad de mantener los niveles de acumulación alcanzados en los años pico del *boom*. Cabe destacar la heterogeneidad de situaciones encontradas entre ellas, las cuales, más allá de sus diferencias, tienen en común el estar involucradas actualmente en cambios que tienen consecuencias en términos del mantenimiento de su control sobre la tierra. Por un lado, es posible distinguir empresas que han emprendido estrategias similares a las de las grandes empresas, si bien en una escala significativamente menor y limitadas para emprender un nuevo ciclo de inversión, principal diferencia respecto de las grandes empresas antes mencionadas. Un ejemplo frecuente que encontramos en este sentido son empresas que emprenden la producción ganadera bajo formas intensivas, aunque sin implicar inversiones sustantivas: la actividad se centra en el engorde (ya que se adquieren los terneros) en corrales que no tienen mayor infraestructura. En general, este tipo de emprendimientos se ha orientado a buscar alternativas para la producción de maíz, aprovechándolo como alimento animal en vez de enviarlo a los puertos para exportación. Un

²³ Desde fines de la década de 1990 empresas como Nidera y Don Mario comenzaron a instalar campos de experimentación en Tucumán, particularmente en el noreste de la provincia, para la investigación y desarrollo de variedades mejor adaptadas a climas subtropicales. Posteriormente, otras empresas como Syngenta, Bayer, Dow y Monsanto hicieron lo propio a través de la compra de semilleros locales y del desarrollo de campos de experimentación. El horizonte comercial de estas inversiones ha sido proyectarse de Tucumán hacia el resto del norte del país, y hacia Bolivia, Paraguay y el sur de Brasil.

caso elocuente, por la magnitud de su retracción en el nivel de actividad, es el de un empresario que llegó a sembrar 9.500 hectáreas (soja, maíz, poroto), superficie conformada en un 95% por tierras arrendadas. Actualmente, redujo la siembra de granos a 250 hectáreas mientras ha iniciado la producción de nuez pecan para exportación en campo propio. Según este entrevistado, en su esquema actual la producción de granos es “*apenas para sobrevivir*” dado que al trabajar en campos arrendados se requiere de “*una proporción de capital circulante muy alta (...) con mucho riesgo, sobre todo en el NOA por el clima [por lo cual] hay problemas de retorno del capital*” (entrevista, julio de 2017).

Por otro lado, identificamos empresas que continúan insertas en la producción de *commodities* casi exclusivamente, y que buscan incrementar la productividad mediante la incorporación de nuevos manejos agronómicos, en estos casos, lo hacen en superficies menores a las que llegaron a sembrar en años anteriores. Finalmente, una tercera situación comprende a empresas que abandonaron la producción directa: se trataría principalmente de aquellas que ingresaron a la agricultura impulsados por el *boom* de precios.

En líneas generales, estas situaciones reflejan la volatilidad de las dinámicas asociadas a los llamados *crop booms* y las exclusiones que generan (Hall et. al., 2011). La idea de expansiones volátiles, marcadas por temporalidades específicas (un ciclo de precios, por ejemplo), constituye una hipótesis fructífera para nuestro trabajo en tanto nos permite comprender procesos en los cuales las exclusiones no solo alcanzan a campesinos o productores poco capitalizados, sino también a sectores empresariales que habían logrado previamente ciertos niveles de acumulación. La diversidad de actores implicados en estos procesos y sus heterogéneas formas de organización productiva y niveles tecnológicos, hacen que las consecuencias de estas expansiones volátiles se jueguen también de maneras diversas. Ello refleja, así, las limitaciones de procesos de acumulación cuya viabilidad tuvo como un pilar principal los precios de mercado.

4.4. Los colonos hoy

Como señalamos anteriormente, en el noreste tucumano los primeros avances de la agricultura tuvieron a los colonos como figura central. El proceso fue acompañado de una creciente diferenciación social al interior de esta franja de productores. Según aportan distintos autores (Vessuri, 1973 y 1975, Vicini y Barrera, 1980, Reboratti, 1989), hacia mediados de la década de 1970 era posible distinguir: a) una franja que evidenciaba procesos de capitalización, visibles en la ampliación de la escala productiva –tanto dentro como fuera de la colonia– y en la adquisición de maquinarias, b) otra franja que persistía en condiciones similares a las de su asentamiento, y c) otra que reflejaba procesos de pérdida de capacidad productiva. Vessuri (1973 y 1975) señala que la mayor superficie que controlaba la primera franja se asociaba a la que la tercera cedía vía arriendo o venta. Esto último da cuenta de la existencia de situaciones de *desposesión desde abajo*: es decir, situaciones en las que pequeños productores inician o profundizan estrategias de acumulación excluyendo a otros a los que están vinculados por relaciones familiares, de cercanía y vecindad (Hall et.al., 2011: 145).

Posteriormente, los colonos que siguieron comprando tierras lo hicieron en áreas donde éstas eran baratas, es decir, hacia el oriente y norte de Burruyacú primero (Reboratti, 1989) y luego el noroeste de Santiago del Estero (Gargiulo, Salas Oroño y Terán, 1981, Reboratti 1989, Madariaga, 1998). De tal modo, la trayectoria seguida por esta franja de colonos capitalizados fue de la mano del corrimiento de la frontera agropecuaria.

A partir de mediados de los años '90 y fundamentalmente desde el inicio de los 2000, el desplazamiento y la diferenciación social entre los colonos se profundizan. Como destacamos antes, cobran centralidad nuevos modelos empresariales, lo que implicará el debilitamiento del modelo *farmer* del rol pionero que había tenido en la expansión de la frontera agraria y la ocupación agrícola del área de estudio. En la actualidad, y según los datos proporcionados por el barrido territorial, casi el 40% de las parcelas de las colonias han cambiado de propietario²⁴. Es

²⁴ La información que aportan los cuadros refiere a parcelas y no a sujetos físicos o jurídicos. Es decir, una familia colona puede ser propietaria de una o más parcelas.

decir, que del total de 187 parcelas catastrales relevadas en el área de las colonias de La Ramada de Abajo y La Virginia y zonas aledañas, 113 permanecen actualmente en propiedad del mismo titular consignado en el catastro, mientras que 74 registran un propietario diferente. Como se observa en el Cuadro 1, la transferencia de tierras de colonos a otros titulares vía compra-venta (es decir, transacciones tanto entre colonos –con niveles diferenciales de capitalización- como entre colonos y otros actores) involucró algo más de 4.000 hectáreas (cerca del 38 % de la superficie relevada correspondiente a las colonias y zonas aledañas ocupadas por los colonos). El cuadro muestra también que ese proceso alcanza en un porcentaje levemente superior a las propiedades de menor tamaño (hasta 100 hectáreas y, particularmente, a las del estrato de 51 a 100 hectáreas).

Cuadro 1. Propiedades en manos de titulares diferentes al consignado en catastro según estratos de superficie. Colonias de La Ramada de Abajo y La Virginia*

Estratos según superficie (en ha)	Total parcelas catastrales relevadas en las colonias	Superficie total parcelas relevadas en las colonias (ha.)	N° parcelas catastrales con mismo titular	N° de parcelas catastrales con otro titular	% de parcelas con otro titular por estrato de superficie	Superficie que cambió titular	Distribución de A sobre superficie total estrato (en %)
						(en ha)	
						(A)	
0-50	103	2377	57	46	44.66	904	38.03
51-100	59	4395	41	18	30.51	1283	29.19
101-200	18	2207	11	7	38.88	906	41.05
201-500	7	1993	4	3	42.86	1055	52.93
Total	187	10972	113	74	39.57	4148	37.8

Fuente: Elaboración propia

* Incluye zonas aledañas ocupadas por los colonos.

Sin embargo, de las parcelas que los colonos mantienen en propiedad, el 40% es dado en arriendo, lo cual se asocia tanto a casos de colonos que dan en arriendo la totalidad de sus parcelas como de otros que lo hacen solo con algunas²⁵. Esto involucra el 37.5% de la superficie que en conjunto poseen los colonos. Como también se observa en el Cuadro 2, de la superficie total que han dejado de trabajar los colonos, el 76.79% proviene de las propiedades más chicas (hasta 100 hectáreas). Quienes arriendan estos campos son otros colonos y grandes y medianos productores de caña de azúcar.

²⁵ En este segundo caso, es frecuente que la cesión en arriendo coexista con la producción en tierra propia y/o el alquiler de tierras en el noroeste santiaguense. Del total de hectáreas asociadas a los colonos relevadas mediante el barrido, 2.949 hectáreas eran dadas en arriendo para la producción de caña de azúcar en el invierno de 2016. De ese total, 2.149 hectáreas pertenecían a colonos que continúan produciendo *commodities* en tierras ubicadas hacia el límite con Santiago del Estero y/o en el noroeste de esa provincia.

Cuadro 2. Distribución de superficie y propiedades dadas en arriendo según estratos de superficie. Colonias de La Ramada de Abajo y La Virginia*

Estratos (ha)	N° de parcelas catastrales dadas en arriendo	% sobre el total del estrato de parcelas relevadas en las colonias	Superficie dada en arriendo	Distribución superficie dada en arriendo sobre el total de superficie relevada en las colonias
			(en ha)	(%)
0-50	41 (53,95%)	39.8	1040 (25.27%)	43.75
51-100	28 (36,84%)	47.46	2120 (51.52%)	48.23
101-200	6 (7,89%)	33.33	709 (17.23%)	32.12
201-500	1 (1,32%)	14.28	246 (5.98%)	12.34
Total	76 (100.00%)	40.64	4115 (100.00%)	37.5

Fuente: Elaboración propia

* Incluye zonas aledañas ocupadas por los colonos

En definitiva, de los 65 colonos originalmente asentados en las colonias, el 58.46% mantiene una o más parcelas propias en las colonias, pero apenas un 32% sigue vinculado a la producción directa. Esta reducida franja presenta una marcada heterogeneidad interna en términos de la superficie trabajada y los niveles tecnológicos alcanzados, lo que no sólo refleja las capacidades diferenciales para permanecer en la producción sino también la configuración de una situación que se evidencia como dominante. Nos referimos al desplazamiento de productores colonos a partir de procesos que -para el caso de Bolivia- McKay y Colque (2015) denominan “exclusión productiva”: es decir, colonos que, impedidos de acceder a más tierra e incorporar nuevas tecnologías, quedan separados de las dinámicas de acumulación, pero pueden captar una parte marginal del excedente a partir de su condición de pequeños rentistas. Al mismo tiempo, observamos que persisten las situaciones de desposesión desde abajo, en tanto una parte de las tierras cedidas por colonos que abandonan la producción o registran pérdida de capacidad productiva, siguen pasando a ser controladas por las franjas más capitalizadas de este actor.

5. Algunas reflexiones finales

En este trabajo nos interrogamos por los cambios en la tenencia y uso de la tierra, y el tipo de actores sociales que los lideran y/o dinamizan, en el marco de la expansión del agronegocio en Argentina. Retomamos el debate sobre acaparamiento de tierras para comprender las especificidades asociadas a los recientes procesos de concentración empresarial y la importancia que, en el inicio del siglo XXI, recobra la tierra en la acumulación de capital. Dicha importancia debe entenderse en el marco de procesos que distinguen el acaparamiento actual de otros momentos históricos. Nos referimos a su carácter global: por un lado, porque la llamada *fiebre*

por tierras ocurre en buena parte de los países del Sur y, en el marco de crisis globales (alimentaria, energética, financiera, climática y medioambiental) que reconfiguran las lógicas de acumulación de los distintos actores. Por otro lado, porque el acaparamiento está ligado a cambios en el uso del suelo, los que se orientan a la producción de ciertos cultivos que pueden servir a múltiples y flexibles usos. En tal sentido, es necesario retener que desde el año 2000 el crecimiento del área agrícola mundial se concentra básicamente en 10 cultivos, entre los cuales está la soja.

Nuestro análisis se situó en el noreste de la provincia de Tucumán, escenario temprano del avance de la frontera agrícola asociado a los *commodities*, en comparación con otras provincias del noroeste argentino. Las transformaciones que allí observamos en el uso y tenencia de la tierra están atravesadas por la existencia de un ciclo de precios internacionales altos de los *commodities* y por la valorización de la tierra. Estos dos elementos han moldeado las estrategias de acumulación de los actores en la última década, tanto en momentos en que los precios de los *commodities* comienzan su pendiente ascendente como cuando descienden. Al mismo tiempo, el incremento en el valor de la tierra en la zona es insoslayable a la hora de dar cuenta del más reciente corrimiento de la frontera hacia el noroeste de Santiago del Estero.

El análisis presentado permite observar que la caída de los precios internacionales ha tenido impactos sobre las estrategias de acaparamiento de las empresas, y que en ellas la lógica de expansión horizontal, es decir, de incremento de la superficie operada, se ha visto puesta en cuestión. Esto en el marco de un proceso de valorización de las tierras que, en función de la relación encontrada entre ambas variables, también se estabiliza e incluso se retrae relativamente. ¿Se trata del final del ciclo actual de acaparamiento en la región bajo estudio? No tenemos elementos suficientes para concluir de manera definitiva en este sentido, máxime cuando los cambios en estas variables son recientes y no permiten sostener la existencia de tendencias consolidadas. Tampoco ese ha sido el objetivo central de este trabajo, sino más bien la puesta en juego de una hipótesis o línea argumentativa sugerida por el propio material empírico. En efecto, las respuestas observadas en las estrategias de los actores permiten interrogarse acerca de una situación de transición, y en ese contexto sobre el tipo de dinámicas de cambio agrario emergentes. La idea de *ciclos de acaparamiento* (Edelman y León, 2014) llama la atención sobre las distintas intensidades que adquiere este fenómeno en contextos situados, a partir de la conjugación de diferentes factores, tanto de índole global como nacional y local. En esa línea, hemos identificado diversas situaciones que hacen a la transformación de los modos de acceso y de control de la tierra, algunas marcadas por su estabilidad, otras por su fragilidad.

Al mismo tiempo, al integrar el abordaje del acaparamiento de tierras con el de capital (como aspectos interrelacionados), pudimos encontrar situaciones heterogéneas en términos de las formas de acumulación a las que la tierra queda vinculada. También fue posible identificar en un contexto de expansión de la frontera agropecuaria, el desplazamiento de los colonos como actor pionero de ese proceso a favor de nuevos modelos empresariales, y posteriormente, la profundización de cortes al interior del sector empresarial que resultarían de las mismas dinámicas que moldean los fenómenos de acaparamiento. Esta dimensión – la de las reconfiguraciones al interior de los actores empresarios – suele ser soslayada en los análisis (y en general, en los debates) sobre acaparamiento de tierras. Asimismo, el caso abordado expresa el significativo rol que los actores locales pueden tener en los procesos de acaparamiento, vinculando trayectorias de larga temporalidad inscriptas localmente con dinámicas globales.

Subrayamos, por último, la necesidad de integrar de manera más sistemática el tema de las tecnologías al análisis de estos procesos. Como hemos destacado, el paquete tecnológico que ha dominado los senderos productivos de los productores de *commodities* habilitó la incorporación de tierras antes consideradas marginales para valorizar el capital a partir de la explotación agrícola. Es a partir de la disponibilidad de ese paquete que la frontera agropecuaria avanzó en todo el Norte argentino. Las nuevas posibilidades técnicas fueron un elemento central en la competencia allí desatada por la tierra y en su valorización.

En la actualidad las condiciones ambientales interrogan la lógica de expansión y acumulación que las empresas desplegaron en las últimas décadas -a partir de su entrelazamiento con la evolución reciente de los precios de los *commodities* y de la tierra- y el

rol jugado por el paquete tecnológico en dicha lógica. Los efectos ambientales de la homogeneización de los agro-ecosistemas –no sólo en tanto paisaje agrario sino principalmente en términos de la presión de selección que introducen el control de químico de malezas y la manipulación genética de los cultivos- se expresan en el crecimiento de las poblaciones de malezas resistentes y tolerantes. Principal problemática que los propios actores identifican para la sostenibilidad del negocio agrícola en el área de estudio.

Bibliografía

- Banco Hipotecario (1942). *Colonización. Departamento de Asuntos Rurales*. Buenos Aires, Argentina: Guillermo Kraft LTDA.
- Borras, S. y Franco, J. (2012). Global land grabbing and trajectories of agrarian Change: a preliminary analysis. *Journal of Agrarian Change*, Vol. 12 (Nº1), pp. 34-59.
- Borras, S, Franco, J, Kay, C. y Spoor, M. (2011). Land grabbing in Latin America and the Caribbean viewed from broader international perspectives. *Latin America and Caribbean seminar: 'Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina y el Caribe'*, 14-15 noviembre, FAO Regional Office, Santiago, Chile.
- Borras, S, Kay, C, Gómez, S. y Wilkinson, J. (2012). Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies*, Vol. 33 (Nº4), pp. 402-416.
- Borras, S., Franco, J., Ryan Isakson, S., Levidow, L. y Vervest, P. (2016). The rise of flex crops and commodities: implications for research, *The Journal of Peasant Studies*, 43 (1), pp. 93-115.
- Dantur, N. (1985). La degradación de los suelos. *Avance Agroindustrial*, Vol.6 (Nº19), pp.27-28.
- Dantur, N. (1990). Efectos de la habilitación y sistemas de producción utilizados sobre las propiedades de los suelos. *Avance Agroindustrial*, Vol. 11 (Nº42), pp. 4-6.
- Dantur, N., Hernández, C. & Casanova, M. (1988). Evolución de la productividad de los suelos en el este de Tucumán. *Avance Agroindustrial*, Vol. 9 (Nº35), pp. 7-10.
- Edelman, M. y León, A. (2014). Ciclos de acaparamiento de tierras en Centroamérica: un argumento a favor de historizar y un estudio de caso sobre el Bajo Aguán, Honduras. *Anuario de Estudios Centroamericanos*, Vol.40, pp. 195-228.
- Fairbairn, M. (2014). 'Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance, *The Journal of Peasant Studies*, 41 (5), pp. 777-795.
- Gargáño, C. (2013). Ciencia y dictadura: producción pública y apropiación privada de conocimiento científico-tecnológico. *Crítica y Emancipación*, Año 5 (Nº10), pp. 135-174.
- Gargiulo, C, Salas Oroño, J & Terán, C. (1981). La expansión sojera en Tucumán. *Avance Agroindustrial*, Vol. 2 (Nº6), pp. 15-18.
- Gorelick, N, Hancher, M, Dixon, M, Ilyushchenko, S, Thau, D, & Moore, R. (2017). Google Earth Engine: Planetary-scale geospatial analysis for everyone. *Remote Sensing of Environment*, 222, 18-27. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.rse.2017.06.031>. Actualizado y disponible en <https://earthengine.google.com/>
- Gras, C. (2012). Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, Vol. 12 (Nº 24). <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/>
- Gras, C. y Cáceres, D.M. (2017). El acaparamiento de tierras como proceso dinámico. Las estrategias de los actores en contextos de estancamiento económico. *Población & Sociedad* Vol. 2. (Nº 24), pp. 163-194.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). Los pilares del Modelo Agribusiness y sus estilos empresariales. En Gras, C. & Hernández, V. (comps) *El agro como negocio: Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 17-46) Buenos Aires: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2014) Agricultura empresarial y globalización: identidades, instituciones y pilares del modelo agribusiness argentino. En Otero, G. (comp) *La dieta neoliberal* (pp. 209-234). México: M. A. Porrúa.

- Gras, C. y Hernández, V. (2016) *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Grosso, S, Arrillaga, H, Bellini, M, Qüesta, L, Guibert, M, Lauxmann, S, & Rotondi, F. (2009). Impactos de los pools de siembra en la estructura social agraria y en la organización de la agricultura. Una aproximación a las transformaciones en el centro de Santa Fe. En *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires, Argentina, FCE-UBA.
- Hall, D, Hirsch, P. y Li, T. (2011). *Powers of exclusion. Land dilemmas in Southeast Asia*. Ciudad de Singapur, Singapur: National University of Singapore Press.
- Hall, R, Edelman, M, Borrás, S, Scoones, I, White, B, Wolford, W. (2015). Resistance, acquiescence or incorporation? An introduction to land grabbing and political reactions 'from below'. *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 42 (Nº3-4), pp. 467-488, DOI: 10.1080/03066150.2015.1036746.
- Harvey, D. (2004). The 'New' Imperialism: Accumulation by Dispossession. *Socialist Register*, Vol. 40, pp. 63-87.
- Hunsberger, C. y Alonso-Fradejas, A. (2016). The discursive flexibility of 'flex crops': comparing oil palm and jatropha, *The Journal of Peasant Studies*, 43 (1), pp. 225-250.
- IGN, CONAE, UNT & Provincia de Tucumán (2014). *Atlas Tucumán 100k*. DVD. Coberturas vectoriales.
- Leiva, M. (2014) "La expansión agrícola en el umbral al Chaco. Sus causas". *Revista del Departamento de Geografía* N° 14, UNT.
- León, C, Prudkin, N. y Reboratti, C. (1985). El conflicto entre producción, sociedad y medio ambiente: la expansión agrícola en el sur de Salta. *Desarrollo Económico*, Vol. 25 (Nº99), pp. 399-420.
- López, C. (2014). *Los dueños de la tierra. Economía, sociedad y poder en Tucumán (1770-1820)*. Tucumán, Argentina: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán.
- Madariaga, M. (1998). *Transformaciones de las estructuras agrarias en el borde occidental del Gran Chaco Argentino*. (Tesis de doctorado). Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Tucumán.
- Mamonova, N. (2015). Resistance or adaptation? Ukrainian peasants' responses to large-scale land acquisitions. *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 42 (Nº3-4), pp. 607-634.
- McKay, B. y Colque, G. (2016). Bolivia's soy complex: the development of 'productive exclusion'. *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 43 (Nº2), pp. 583-610, DOI: 10.1080/03066150.2015.1053875
- Minetti, J. (1981). ¿Qué está ocurriendo con el clima? *Avance Agroindustrial* 2(5), 16-18. ISSN: 0326-1131.
- Moore, J. (2010). The end of the road. Agricultural Revolutions in the capitalist world-ecology, 1450-2010. *Journal of Agrarian Change*, Vol. 10 (Nº3), pp-389-413.
- Peluso, N. y Lund, C. (2011). New frontiers of land control: Introduction. *The Journal of Peasant Studies*, 38 (4), pp. 667-681
- Pérez, D, Devani, M, Paredes, V, Rodríguez & G, Ledesma, F. (2014). Evolución del costo y rendimiento de incidencia del cultivo de soja entre las campañas 2000/2001 y 2013/2014 y costos de control de insectos y malezas y de la incorporación de la tecnología INTACTA en el ciclo 2013/2014, en Tucumán. En: M. Devani, F. Ledesma & J. Sánchez *El cultivo de la soja en el Noroeste Argentino. Campaña 2013/2014*. (pp. 189-197). Las Talitas, Tucumán: EEAOC.
- Ramírez, A.J. (2008). Tucumán 1965-1969: movimiento azucarero y radicalización política. *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*. <http://nuevomundo.revues.org/38892>, DOI : 10.4000/nuevomundo.38892.
- Reboratti, C. (1989). *La frontera agraria en el Umbral al Chaco. Desarrollo, balance y perspectivas*. Buenos Aires, Argentina: Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Ribot, J. y Peluso, N. (2003). A theory of access. *Rural Sociology* 68 (2), pp. 153-181.

- Rivas, A. (2013). Irrupción del modelo sojero en el ambiente oriental de la provincia de Tucumán. En N. Giarraca & M. Teubal (coords.), *Actividades extractivas en expansión ¿Reprimarización de la economía argentina?* (pp. 119-134). Buenos Aires, Argentina: Antropofagia.
- Truccone, E. (1987). *El cultivo de granos en la Provincia de Tucumán*. Instituto para el Desarrollo Rural del NOA-Universidad Nacional de Tucumán, San Miguel de Tucumán.
- Vallejos, M, Volante, J.N, Mosciaro, M.J, Vale, L.M, Bustamante, M.L, Paruelo, J.M. (2014). Transformation dynamics of the natural cover in the Dry Chaco ecoregion: A plot level geodatabase from 1976 to 2012. *Journal of Arid Environment*, 123, pp. 3-11. Actualizado y disponible en <http://monitoreodesmonte.com.ar/>
- Van Dam, C. (2003). Cambio tecnológico, concentración de la propiedad y desarrollo sostenible. *Debate Agrario*, 35, 133-181. ISSN: 1017-9011.
- Vessuri, H. (1973). *Colonización y diversificación agrícola en Tucumán*. San Miguel de Tucumán, Argentina: Departamento Socioeconómico, Facultad de Agronomía y Zootecnia, Universidad Nacional de Tucumán.
- Vessuri, H. (1975). La explotación familiar en un contexto de un sistema de plantación: el caso de la provincia de Tucumán. *Desarrollo Económico*, 15(58), 215-230.
- Vicini, E. y Barrera, L. (1980). *Caracterización del área sojera de la Agencia de Extensión Rural Banda del Río Salí. Departamentos de Burruyacú, Leales y Cruz Alta*. Tucumán: INTA.
- Vicini, E. (1993). *Situación actual de la labranza conservacionista y la eficiencia en la cosecha de soja*. Informe de la Agencia de Extensión Rural Banda del Río Salí del INTA. Tucumán: INTA.
- Zink, J. A. (2006). *Land use change and land degradation in the Western Chaco*. San Miguel de Tucumán, Tucumán, y Enschede, Holanda: INGEMA-ITC.

Fuentes

- Sistema Integrado de Información Agropecuaria (2016). Estimaciones Agrícolas del Ministerio de Agroindustria de la Nación Argentina, Sistema Integrado de Información Agropecuaria. URL: www.siiia.gov.ar (consulta realizada 03/11/2016).
- Revista *Márgenes Agropecuarios*