

EXPANSIÓN SOJERA Y ACAPARAMIENTO DE TIERRAS EN ARGENTINA

CARLA GRAS*

1. Introducción

Desde mediados de la década de 1990, la dinámica del agro argentino está marcada por la expansión de la soja; su impacto sobre la economía nacional es innegable: el complejo sojero es el principal exportador del país y en la actualidad cubre el 75% de la superficie sembrada en el nivel nacional. En la región pampeana, histórica productora de *commodities* para exportación, este cultivo aceleró notablemente el proceso de agriculturización iniciado en la década de 1980, el cual ya entonces mostraba la concentración agrícola en pocos cultivos, la mayor complejidad de los paquetes tecnológicos utilizados, el aumento de la escala de las explotaciones y la retracción de la ganadería. Los cambios también se registraron en el norte del país, con el impulso y/o profundización del avance de la frontera agropecuaria. Cientos de miles de hectáreas fueron incorporadas así a la producción de *commodities*, a través de la sustitución de cultivos, de la incorporación de tierras no explotadas bajo la lógica de la agricultura moderna y del desmonte de bosques nativos.

Estos procesos muestran esencialmente la emergencia del modelo de agronegocios a mediados de los años 90 y su consolidación en los 2000. Con ello hacemos referencia a una lógica de acumulación capitalista en el agro basada en la producción a gran escala, el uso de biotecnologías, la conexión con capitales financieros, nuevas formas de organización productiva y de acceso y uso de los recursos (Gras y Hernández, 2013). La necesidad de nuevas tierras y la sobreexplotación de recursos naturales son centrales a este patrón de acumulación, lo que se ha reflejado en la llamada “fiebre de tierras” (o *land grabbing*), fenómeno que alude al gran crecimiento de las transacciones en tierras desde 2007 en las agriculturas del Sur.

En Argentina, este proceso puede ser observado de manera paradigmática en el comportamiento de un reducido grupo de grandes empresas, a las cuales, retomando a Murmis (1998), nos hemos referido como “megaempresas” (Gras, 2013; Gras y Sosa, 2013), para subrayar que su escala las diferencia notoriamente del resto de las grandes explotaciones. Se trata de empresas que llegaron a controlar superficies

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). carlagras@arnet.com.ar.

mayores a 100.000 hectáreas en la década de 2010. Si bien utilizan tecnologías “de punta” (semillas transgénicas, paquetes tecnológicos, agricultura de precisión, etc.), la organización productiva se basa en la escala de extensión de la superficie. En su expansión, estas empresas avanzaron sobre la frontera agrícola así como también sobre áreas dedicadas anteriormente a cultivos regionales. Más recientemente desembarcaron en el resto de los países del Cono Sur.

En este artículo interesa abordar la lógica y dinámica del acaparamiento de tierras a través de las prácticas de las megaempresas. Un aspecto al que se prestará atención son los vínculos que han mantenido con capitales financieros y a la relación que se establece entre la producción y la tierra como fuentes de valoración del capital. En este marco, nos interrogamos por la evolución del proceso de acaparamiento ante la salida de capitales financieros de sus posiciones en activos alternativos. Indicadores de esto último son la fluctuación de los precios de la tierra (en un contexto de baja) y la caída del precio internacional de la soja en los últimos años¹. Nos interesan las megaempresas, en primer lugar, porque entre ellas se ubican algunos de los más grandes acaparadores de tierras en el mundo. En segundo lugar, porque su evolución reciente permite observar la forma en que la financiarización moldea las dinámicas de acaparamiento. Finalmente, porque su expansión no ha significado la pérdida de importancia de la propiedad de la tierra en manos de actores locales, rasgo que constituye una singularidad respecto de otros países de la región (como Bolivia, Paraguay o incluso Brasil).

Este foco no implica desconocer la heterogeneidad de los actores empresariales (Gras, 2013; Gras y Hernández, 2014), ni su importancia en el acaparamiento de tierras (Gras y Cáceres, 2016). A diferencia de las megaempresas, cuyo carácter corporativo y “translatino” es resaltado en distintos estudios (ver Borrás *et al.*, 2012, entre otros), existen algunas empresas que se expandieron dentro de las fronteras nacionales. Esto permite destacar un rasgo que complejiza el fenómeno del acaparamiento en el caso argentino: la presencia de actores globales (translatinos en este caso), actores nacionales y también locales. Esto da lugar a variadas formas de acaparamiento y de escalas de capitales involucrados. Se trata de una cuestión significativa por su relación con la “durabilidad o fragilidad” de las estrategias de acaparamiento de las empresas (Edelman, 2016:4).

2. Acaparamiento de tierras: breve contextualización del problema

Desde mediados de la década de 2000, la prensa mundial viene registrando un aumento significativo en el número de transacciones de tierra, especialmente en los países del Sur. Conocido como “acaparamiento global de tierras”, este fenómeno evidenció el interés en la tierra de grandes corporaciones agroalimentarias, fondos soberanos, de inversión y empresas dedicadas al negocio inmobiliario. Se trata de un proceso en el que largas extensiones de tierra pasan a manos de grandes actores, para ser destinadas a la producción de un grupo reducido de *commodities*, entre ellos la soja.

¹ Entre 2012 y 2015 el precio de la soja en Chicago registró una caída del 43% (de USD 245/t a 140). En el caso de los futuros de soja, cotizaban en septiembre de 2015 a USD 325/t, mientras que el mismo mes de 2012 lo hacían a USD 650/t (Bolsa de Comercio de Rosario).

En buena medida, la importancia ganada por la soja radica en su condición de “cultivo flexible” (*flex-crop*), es decir por la multiplicidad y flexibilidad de sus usos (Borras *et al.*, 2015). Son cultivos que pueden ser convertidos en alimento humano o animal, o en recurso energético (biocombustibles), y que permiten a los agentes involucrados (que producen y/o invierten en ellos) reaccionar rápidamente frente a cambios de mercado. Estos cultivos tienen el potencial de mitigar riesgos y de maximizar retornos.

Si bien el acaparamiento se ligó inicialmente a la compra de campos, su caracterización incluyó luego otros modos de acceso a la tierra. Así, existe actualmente el consenso de que, más allá de los mecanismos involucrados, el acaparamiento es esencialmente un proceso de transferencia a gran escala del control de la tierra (Borras *et al.*, 2012).

Estas definiciones son especialmente pertinentes para el caso argentino. La soja es el cultivo que mayor crecimiento tuvo en los últimos 20 años, tanto en lo que refiere a la superficie cultivada como a los volúmenes producidos y la rentabilidad obtenida, más allá de ciertas oscilaciones. Y si bien el avance sojero resultó en una fenomenal concentración productiva –según datos aportados por Panero (2017), de los 38.203 productores inscriptos en la AFIP para la liquidación de la cosecha en 2009, 81 (el 0,2%) cultivaba más de 10.000 hectáreas y concentraba el 9% de la producción total–, esto no tuvo un correlato equivalente en términos de la propiedad de la tierra, dado que la expansión sojera acaparó tierras sobre la base del arrendamiento principalmente. Este aspecto es relevante para explicar la persistencia de actores nacionales como principales propietarios de la tierra, lo que incluye no solo grandes extensiones sino también medianas y pequeñas.

Un segundo elemento a enfatizar –que en la literatura especializada recién comienza a ser considerado– es que el acaparamiento puede ocurrir a partir de la compra o arrendamiento de parcelas relativamente pequeñas y no siempre de grandes extensiones (Edelman, 2016). No se trata solamente de una cuestión cuantitativa sino de las estrategias de acumulación de los actores y de las formas en que “acaparadores” y antiguos ocupantes/propietarios se relacionan (Gras y Cáceres, 2016). En el caso argentino este aspecto es relevante para comprender las lógicas diferenciadas sobre las que avanzó el acaparamiento: por un lado, la exclusión productiva de pequeños y medianos propietarios, es decir, su separación de las dinámicas de acumulación, conservando la propiedad de la tierra (McKay y Colque, 2015); por otro, el despojo y arrinconamiento de poblaciones campesinas e indígenas.

Finalmente, otro elemento a considerar refiere al rol del capital financiero en el acaparamiento. El análisis de algunas de las megaempresas posibilita un acercamiento a esta cuestión, mostrando la vinculación entre la compra de tierras y su valorización (Cotula, 2012). Sin embargo, no cualquier tierra tiene la expectativa de rentas futuras mayores, sino aquella en la que es posible producir determinados tipos de cultivos (Fairbairn, 2014). El valor de la tierra no puede establecerse por fuera de su uso productivo; sin abandonar los fines especulativos, el capital financiero también busca obtener ganancias de la producción.

Es necesario retener este factor en el análisis del acaparamiento ya que el modo en que evolucione la relación entre el precio de la tierra y el de los *commodities* incidirá de manera significativa en el ritmo del acaparamiento (Gras y Cáceres, 2016). La centralidad del arrendamiento en Argentina otorga al acaparamiento dinámicas específicas donde el componente financiero explica, en buena medida, el grado de estabilidad de las estrategias desplegadas por los actores.

3. La expansión sojera en Argentina

Desde los años 90, el agro argentino tuvo un aumento sistemático de su PBI –entre 1993 y 2010 se multiplicó 7 veces– siendo particularmente alto desde 2003. El mayor aporte provino del complejo sojero. La soja devino el cultivo “estrella” del crecimiento agrícola: entre 1990 y 2014, el área sembrada pasó de poco menos de 5 millones de hectáreas a casi 20, y la producción de casi 11 millones de toneladas a 62. También las exportaciones tuvieron una fuerte suba: entre 1997 y 2006, el volumen de porotos de soja exportado aumentó 350%, casi 5 veces las de aceites y 9 las de harina. En el nivel internacional, Argentina se posicionó como el 3° exportador mundial de poroto de soja y el 1° de aceite, consolidándose como uno de los grandes jugadores globales de este *commodity*. Paralelamente, otros *commodities* se estancaron o retrajeron. La superficie triguera descendió de 6 millones de hectáreas a 5, al igual que la de girasol (bajó de 2,4 millones a 1,4). La superficie con maíz aumentó (pasó de 2 millones a 6), aunque a un ritmo sustantivamente menor que la soja. Al mismo tiempo entre 2002 y 2010, las existencias de ganado bovino pasaron de 48 mil cabezas a 11,5 mil (SIIA).

Los cambios en el uso del suelo tuvieron su expresión en el nivel territorial: la expansión sojera se inicia en el corazón agrícola pampeano, desplazando otros cultivos de exportación y fundamentalmente a la ganadería tanto de carne como de leche hacia áreas de baja aptitud agrícola. A mediados de la década de 1990, esta dinámica llega a su fin, debido al aumento del precio de la tierra y su incidencia en los costos empresariales. De tal forma, los productores pampeanos comienzan a buscar campos en las regiones extrapampeanas. Se inicia así una segunda etapa, caracterizada por el corrimiento de la frontera agraria hacia el norte, donde los desmontes fueron de magnitud. Según datos de la REDAF, la región del Gran Chaco tuvo una tasa de desmonte de hasta 2,5% anual y hacia 2012 se estimaba que casi 16 millones de hectáreas habían sido incorporadas a la agricultura. Así, solo entre 1997² y 2010, la superficie sojera aumentó 524% en Santiago del Estero, en Chaco, 443% y en Salta, 254%.

Desde 2010, la superficie sojera creció a un ritmo menor. Pero, mientras que en la región pampeana se mantiene o aumenta levemente, en las provincias del norte disminuye. Esta evolución es producto de la caída del precio de la soja y el aumento de los costos (agudizados en el norte por los costos del transporte al puerto) y la consecuente baja en la rentabilidad. Según distintos informantes, los menores rendimientos que pueden lograrse en el norte del país hicieron que, en el contexto mencionado, la soja se tornara una inversión menos redituable y atractiva para las empresas que se habían expandido hacia allí. En trabajos de campo recientes, productores y técnicos señalaron que “se fueron todos los *pools* de siembra” y que “los grandes empresarios pampeanos dejaron de arrendar tierras” en la zona, en tanto “producir allá dejó de ser negocio”.

En este proceso los precios de la tierra tuvieron una influencia no menor. Distintas fuentes³ destacan que en la década de 2000 el valor promedio de los campos se

² En 1996 se aprobó la comercialización de las semillas transgénicas de soja (soja RR). Junto con el resto del paquete tecnológico (el glifosato –herbicida total–, plaguicidas, fertilizantes, etc.) este evento permitió el cultivo en suelos de baja aptitud agrícola. Este cambio material se vio potenciado por los altos precios de la soja.

³ Inmobiliarias como la Compañía Argentina de Tierras (CAT), Bullrich Campos o Nordheimer; informes de la Estación Experimental de Pergamino del INTA.

duplicó en dólares en las zonas más ricas de la región pampeana. Allí, el valor de una hectárea para agricultura oscilaba entre 10 y 20 mil dólares en 2011; en 2002 apenas superaba los 2 mil dólares. Lo mismo sucedió con los arrendamientos: se estima que el precio de la hectárea varió de 150 dólares en 2002 a 550 en 2011. También las provincias del norte, en especial Santiago del Estero, Formosa, Chaco y Salta, conocieron una importante demanda y valorización de tierras, llegando en 2011 a cotizar hasta 3.500 dólares por hectárea. Estas cifras ubican a la Argentina como uno de los países del Cono Sur donde la tierra posee mayor valor, lo que agudizó el interés de inversores y especuladores inmobiliarios. Desde 2011, los valores de los arrendamientos comenzaron a bajar, y en 2014 cayeron un 30% respecto del año anterior en la región pampeana y en áreas no pampeanas alrededor de un 20%. La caída de las operaciones de compra-venta fue mayor: los operadores hablan de un “parate” entre 2010 y 2015, que habría comenzado a revertirse en 2016, cuando según el índice de actividad inmobiliaria rural elaborado por CAIR (Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales), se incrementó un 13% respecto del año anterior.

Cabe subrayar en este punto el paralelismo entre la evolución del precio internacional de la soja, los de la tierra y la superficie sembrada. Estas conexiones reflejan el proceso más amplio de financiarización que subyace al acaparamiento de tierras, tanto por la salida de capitales financieros de la actividad (para los cuales dejó de ser una inversión atractiva) como por la importancia que tienen los resultados financieros para las empresas.

La expansión sojera fue dinamizada básicamente por los actores empresariales, cuyo crecimiento en superficie trajo aparejados distintos procesos en la estructura agraria. Sin embargo, aun cuando el elemento común ha sido el desplazamiento de unidades productivas⁴, es importante diferenciar dichos procesos en la región pampeana y las no pampeanas. Como se mencionó antes, en la región pampeana, el aumento de la superficie controlada por las franjas empresariales tuvo lugar centralmente a partir del arrendamiento, dando lugar a la figura de los pequeños rentistas. Se trata de los tradicionales chacareros de la región pampeana que se vieron perjudicados por el deterioro de la estructura de precios relativos y que ante la dificultad para alcanzar los umbrales mínimos para una explotación rentable, alquilaron sus tierras a productores de mayor escala. El valor de los arrendamientos hizo de esta estrategia una opción interesante para muchos chacareros, en tanto podían lograr ingresos superiores a los que obtenían como productores.

Precisamente, los altos valores de los alquileres en la región pampeana están conectados con la búsqueda de tierras en las zonas no pampeanas por parte de los actores empresariales. A partir de la compra y alquiler de tierras, estos empresarios consolidaron su inserción en el norte del país. A ello se sumó el interés de actores locales que se vieron atraídos por los precios de la soja y comenzaron a producir en tierras propias, o a obtenerlas a través de concesiones no siempre claras por parte de los gobiernos provinciales. En este marco, se aceleró el proceso de deforestación y los desalojos de pobladores criollos e indígenas que habitaban tierras fiscales, ahora disputadas por los empresarios sojeros.

⁴ Si bien no existen datos actualizados, cabe señalar que el Censo Nacional Agropecuario de 2002 mostró una disminución cercana al 21% en el nivel nacional, el cual alcanzó el mayor registro en la región pampeana (29%). Cabe recordar que es en esta región donde primero tuvo lugar la expansión sojera, y que en el norte se hace más significativa hacia fines de los años 90.

4. El acaparamiento de tierras en Argentina

Considerando la distinción que hacen Borrás *et al.*, (2012) entre procesos de concentración y de acaparamiento es posible advertir para el caso de Argentina la existencia de estos últimos. A modo de hipótesis, se puede plantear que el acaparamiento se apoyó sobre la concentración preexistente de la tierra, al tiempo que la habría profundizado. En rigor, hablamos de una concentración productiva de la tierra, ya que su control no habría involucrado necesariamente cambios en las relaciones de propiedad.

Según un estudio de FAO “los procesos de concentración de propiedad son mayores en las empresas extranjeras y de capital mixto que en las argentinas” (2013:141). Sin embargo, cabe subrayar que las grandes propiedades adquiridas por extranjeros no tendrían fines productivos evidentes. Según Murmis y Murmis (2012), la excepción sería la empresa de Benetton –que produce lana en unas 930.000 hectáreas– y Tompkins –en cuyo caso, las tierras adquiridas se destinan a la conservación de la naturaleza–. Asimismo, los datos existentes no parecen mostrar que la compra de tierras por extranjeros sea un factor que estaría alterando de manera significativa la estructura de tenencia de la tierra. Un informe del Registro Nacional de Tierras en 2015 señala que las tierras rurales en manos de extranjeros alcanzan al 6,09% de la superficie nacional (DNRTR, 2015). En relación con la superficie cultivada total, Sassen estima que en 2012 las adquisiciones por parte de extranjeros alcanzaban el 2% (2014:103). Esto no significa en modo alguno que el capital extranjero no tenga importancia en los procesos de acaparamiento. Si bien no es principalmente a través de la adquisición directa de campos, estos capitales se involucran más comúnmente a partir de la compra de acciones de compañías locales que controlan tierras (Cotula, 2012).

No existen fuentes que permitan estimar la magnitud de los procesos de acaparamiento en el país. De allí que una aproximación a los mismos deba considerar otras fuentes: básicamente fuentes periodísticas, sitios de internet y entrevistas a las propias empresas. Este tipo de abordaje permite avanzar en la comprensión de las dinámicas de este fenómeno, más que en la estimación de su magnitud.

Las estrategias de las megaempresas

En este apartado abordamos los modelos empresariales que dinamizaron el acaparamiento de tierras en Argentina. Focalizamos en los llamados “*big players*”, para abordar las prácticas desplegadas en relación con la tierra. Como se señaló antes, el interés en ellos radica en la fenomenal expansión que registraron en la década de 2000, así como en los elementos que la acompañaron. Su presencia llama la atención sobre el rol central de los actores nacionales en el acaparamiento de tierras tanto por la cantidad que controlan como por su condición de aliados estratégicos de capitales internacionales (tanto financieros como agroindustrias).

Se trata de un grupo reducido de “megaempresas”, entre las que se puede mencionar a Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU, Adecoagro⁵, Unitec Agro, Calyx Agro, AGD, Liag y Pérez Companc. A fines de los años 2000 su escala superaba las 100.000 hectáreas, solo en Argentina. En esos años, se extendieron a Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia. En términos productivos, llegaron a ser las más

⁵ Nos referiremos en este artículo a estas cinco megaempresas debido a que son aquellas a las que hemos podido acceder a entrevistar y sobre las que hemos reunido mayor información.

grandes productoras de soja y maíz del país, ocupando también posiciones relevantes en la producción de ganadería, leche o arroz. La mayoría actúa en otras etapas de la cadena productiva (como el acopio o la provisión de insumos) y, en menor medida, en la transformación industrial⁶.

Resulta difícil comprender el acaparamiento de tierras en estas empresas sin tener en cuenta el modelo empresarial que desarrollaron. Nos referimos al modelo de “agricultura por contratos” o como lo denominaron algunos de sus protagonistas, la “empresa en red”, basado en la gestión de activos de terceros. Así sumaron hectáreas a través de arrendamientos y de otros mecanismos asociativos –por ejemplo, la incorporación de los propietarios de las tierras como “socios” en algunos de los “proyectos” productivos– y organizaron la producción con base en la tercerización de labores. Este modelo empresarial se sostuvo en muchos casos en aportes financieros a través de la figura del fideicomiso.

A modo de ejemplo de la relación entre el modelo empresarial de los grandes jugadores del agronegocio, el aumento de tierras controladas y la centralidad que en este proceso cobró el capital financiero, puede mencionarse a Los Grobo Agropecuaria. Esta empresa constituyó dos fideicomisos: el primero, Los Grobo I, explotó 15.000 hectáreas en 2005/2006, mientras que el segundo, Los Grobo II, operó poco más de 49.000 hectáreas durante las campañas 2006/2008. Fernández (2010) señala que para Los Grobo el fideicomiso no solo buscaba captar inversores interesados en obtener tasas mayores a las bancarias sino que a través del mismo sumaba “pequeños capitales a los que pasan a comandar en carácter de asociados y con la promesa de repartir los beneficios extraídos del proceso de trabajo” (pág. 11). Otra megapropiedad que utilizó esta herramienta financiera fue El Tejar que en 2005 creó un fideicomiso con garantía de uno de los principales bancos en Argentina, financiado en un 30% por inversores urbanos.

El modelo de organización productiva y de gestión económico-financiera desarrollado por las megapropiedades constituyó un factor de gran atracción para capitales extranjeros (Frederico y Gras, 2017). La aceptada experiencia de las empresas agrícolas argentinas en su relación con el sector financiero, su escala, su nivel tecnológico y *management* altamente profesionalizado, fueron factores que contribuyeron para hacer de las megapropiedades una puerta de desembarco para los grandes capitales financieros. Su interés en estas empresas radicaba también en su capacidad para expandirse al resto del Cono Sur, región que tiene un significativo potencial de tierras, dada la existencia de fronteras agrícolas que podían ampliarse.

La articulación de las megapropiedades con grandes capitales financieros internacionales está en la base de la consolidación de su proceso de “translatinización”, esto es la expansión a Brasil, Uruguay, Bolivia y Paraguay. Cabe destacar que algunas de las megapropiedades (como CRESUD, El Tejar, Los Grobo o MSU) ya habían ingresado en estos países, principalmente Uruguay, utilizando financiamiento local y apelando a arrendamiento de campos o, como el caso de Los Grobo asociándose con empresas de producción locales. Estas experiencias también fueron significativas en el interés de los fondos internacionales. Daban cuenta de la capacidad de gestionar riesgos, manejando diferentes escenarios productivos, climáticos, económicos y políticos,

⁶ Por ejemplo, CRESUD con ingenios y destilerías de caña de azúcar en Brasil, y producción de carne en Argentina (es dueña de CACTUS Argentina). Adecoagro también tiene usinas de azúcar y etanol en Brasil y molinos arroceros en Argentina.

lo que funcionó como otro “activo” muy valorado por los fondos de inversión. Así lo comentaba el gerente de una de estas megaempresas:

Si uno se fija en los que se fueron [a los otros países], son los grandes jugadores movidos no por plata sino por los inversores que buscan diversificación geográfica y política. Cuando yo me presento a vender el proyecto en Londres, no puedo llevar una carpeta solo con Argentina, porque me dicen: “Argentina, inestabilidad política, no, traeme Sudamérica”. Le tengo que mostrar Uruguay, Brasil, Paraguay, le tengo que mostrar oportunidades de la mano de la diversificación política (entrevista, 2009).

El desembarco de capitales financieros internacionales se dio principalmente a través de fondos *private equity*⁷ y de pensión, mediante la compra de parte del paquete accionario de las megaempresas. Su ingreso a la estructura accionaria de las megaempresas les dio la capacidad de orientar las estrategias de acumulación de aquellas, a partir de imponer criterios, objetivos e influir en la toma de decisiones de inversión (Frederico y Gras, 2017). Según surge de las entrevistas y la información recogida en la prensa, la vinculación con estos capitales está asociada a la compra de importantes cantidades de tierra por parte de la mayoría de las megaempresas a partir de 2007. La adquisición de tierras supuso un cambio en el enlace de estas empresas con este recurso, caracterizado hasta entonces, en la mayoría, por el arrendamiento. Esto dio lugar a nuevas dinámicas de control de la tierra, otorgándoles, a varias de ellas, una fuente de valorización del capital, antes centrada en la producción.

Uno de los ejemplos más evidentes en este sentido lo constituye la empresa El Tejar. Con cerca de 200.000 hectáreas, comenzó su expansión hacia Brasil, Uruguay y Bolivia en los 2000, a partir de la venta de parte de su paquete accionario en 2006 (18%) y 2007 (47%) a un fondo *private equity* inglés, El Tejar se transformó en una de las mayores productoras agrícolas del mundo, con casi 600.000 hectáreas. Si bien no contamos con información certera sobre la cantidad de tierras adquiridas luego de su vinculación al fondo de inversión, el mayor peso de la propiedad alteró en parte su foco de actuación. En efecto, la compra de tierras no tuvo a la Argentina como destino principal sino a Brasil y Bolivia, países en los que la tierra tiene una fuerte tendencia a su valorización (Frederico y Sosa, 2017).

La empresa MSU muestra mecanismos de acaparamiento distintos, si bien los mismos están atravesados por su conexión con capitales financieros internacionales. Se trata de una de las más largas trayectorias en el agro, que conservó su carácter familiar hasta 2003, cuando emprende la profesionalización de su gestión. Por entonces, esta empresa controlaba alrededor de 65.000 hectáreas, de las cuales cerca de 15.000 eran propias. Siguiendo un esquema clásico de combinación de la propiedad y el arrendamiento, MSU alquilaba campos a chacareros que habían dejado la producción directa y había comprado tierras reinvertiendo utilidades propias. En 2005, inicia su estrategia de “translatinización” alquilando campos en Uruguay y en Brasil, con recursos propios y financiamiento de capitales nacionales. A partir de su asociación con un fondo de pensión holandés, en 2007, MSU profundizó su expansión a Brasil y comenzó a operar en Paraguay. A este fondo se sumaron otros dos así como tam-

⁷ Se trata de fondos de inversión privados que se especializan en la adquisición de acciones de una empresa o sociedad, aportándole de este modo capital “fresco” ante situaciones de endeudamiento, búsqueda de expansión, realización de nuevos proyectos productivos.

bién inversores privados (familias extranjeras con grandes fortunas). En 2010, MSU controlaba alrededor de 300.000 hectáreas.

Nos detendremos brevemente en la relación con el fondo holandés por los mecanismos de acaparamiento desplegados. Este fondo no adquirió acciones de MSU, sino que constituyó una sociedad en la cual MSU participa con un porcentaje minoritario. Esta sociedad adquirió alrededor de 81.000 hectáreas, lo que constituye un caso de extranjerización de la tierra. A partir de la conformación de esta sociedad, MSU dejó de invertir en tierras y centró su expansión en el alquiler de campos. Si bien la titularidad de las tierras es de la empresa controlada por el fondo holandés, MSU gestiona sus inversiones y producción⁸.

Una situación diferente presenta la empresa CRESUD, cuya relación con el mercado de tierras le da un carácter neo-rentístico. Sin embargo, como se plantea en los párrafos que siguen, la apreciación de la tierra, como principal fuente de valorización de su capital, se relaciona con los usos productivos que da a sus campos. Se trata de una de las más grandes propietarias de tierra en Argentina, con alrededor de 470.000 hectáreas propias y 55.000 alquiladas, a las que suman cerca de 240.000 en Brasil, Paraguay y Bolivia. También posee casi 540.000 hectáreas de tierra de reserva. Así, con alrededor de 1.300.000 hectáreas, CRESUD es sindicada como una de las 20 empresas que más tierra han acaparado en el mundo⁹. Esta evolución ocurrió centralmente de la mano de alianzas estratégicas con capitales financieros. Desde sus inicios, CRESUD vehiculizó la entrada de capitales financieros internacionales a sus negocios inmobiliarios, primero con su integración al fondo manejado por George Soros entre 1994 y 1998; y luego a partir de la cotización en las bolsas Nueva York y San Pablo.

Según describe la propia empresa en su sitio institucional¹⁰, su estrategia está orientada a valorizar sus “activos inmobiliarios agrícolas”. Se trata de comprar tierras a precios bajos –sea por su ubicación geográfica (áreas de poco desarrollo de la actividad agropecuaria) o por estar subutilizadas– que, según la empresa evalúa, tienen perspectivas de valorización en el largo plazo. Para que estas tierras puedan ser explotadas en toda su potencialidad, la empresa pone en marcha una estrategia productiva que se apoya fuertemente en su *know-how* financiero: por ejemplo, el manejo de riesgos (productivos, climáticos, políticos) que tienen impacto financiero, el uso de contratos a futuro y derivados. En cuanto a las tierras “en reserva”, se distinguen dos situaciones: por un lado, los campos que la empresa llama “no productivos” (usualmente en áreas de frontera agropecuaria u ocupadas por campesinos) que transforma en tierras ganaderas, contemplando una apreciación a largo plazo. Por otro lado, los campos que ya tienen uso productivo. Dependiendo de cuál sea el mismo, la estrategia de valorización consiste en la transformación de tierras ganaderas en agrícolas y en los campos donde ya hay producción agrícola, el cambio hacia cultivos de mayor rentabilidad (soja, maíz y en Brasil caña de azúcar). Cada estrategia busca asegurar la apreciación de la tierra, siendo el objetivo principal la “venta selectiva de aquellas cuya valorización se ha materializado”¹¹.

⁸ Según la información recabada, MSU le cobra a la empresa controlada por el fondo un *fee* de administración, al que suman otro por *performance*, es decir, una suerte de *bonus* atado a la rentabilidad obtenida.

⁹ “¿Quiénes están atrás del acaparamiento de tierras?”, GRAIN, octubre de 2012.

¹⁰ www.cresud.com.ar.

¹¹ www.cresud.com.ar.

En líneas generales, las megaempresas han seguido procesos similares en cuanto al acaparamiento de tierras, avanzando primero hacia zonas de frontera en el norte y luego expandiéndose transfronteras. Como vimos, en ese proceso pusieron en juego mecanismos diferentes. Asimismo, el acaparamiento de tierras –aun en los casos donde el objetivo central es la apreciación de las mismas–, no responde exclusivamente a una lógica especulativa. Antes bien, se apoya en dos fuentes de valorización relacionadas: la tierra y la producción agrícola de gran escala.

Como surge de las estrategias de acaparamiento desarrolladas por las empresas analizadas, el componente financiero tiene un lugar central. Esto imprime una lógica volátil a la dinámica de acaparamiento. Algunas de las megaempresas lo ejemplifican claramente: luego de mudar la totalidad de su operatoria a Brasil, El Tejar dejó las tierras que tenía arrendadas en Argentina. Los Grobo vendió su empresa en Brasil y redujo también la tierra alquilada en Argentina para concentrarse en la recientemente adquirida empresa de agroquímicos Agrofina. Más recientemente, MSU optó por diversificar su portfolio de negocios, ingresando en la producción de energía eléctrica, con la construcción de 3 plantas y la asociación con General Electric que, además de proveer financiamiento, aporta la tecnología¹².

En todas estas decisiones influyen la caída del precio internacional de los *commodities* (particularmente la soja, a partir de 2012) y en consecuencia del precio de la tierra. Esto muestra la complejidad de los procesos de acaparamiento, rasgo que muchos estudios soslayan al presentarlo como un fenómeno unilineal –en el sentido de tener como única tendencia su incremento– y estable. El componente financiero que atraviesa las estrategias de acaparamiento lo hace volátil y variable, al tiempo que también tienen influencia variables vinculadas con las políticas públicas y la trama de relaciones sociales en el nivel nacional/local. Son estos dos elementos los que otorgan especificidad al acaparamiento, más allá de los trazos comunes que pueda presentar como fenómeno de carácter global.

Las estrategias de los empresarios locales

Si bien, como ya se mencionó, la concentración de la tierra es un rasgo histórico en Argentina, la estructura agraria no puede caracterizarse como dual. Existe, por el contrario, una importante heterogeneidad tanto entre los actores empresariales como entre las franjas familiares y campesinas. Centrándonos en los actores empresariales, trabajos de campo realizados en el norte de Córdoba (Gras y Cáceres, 2016) y el este de Tucumán (Gras y Zorzoli, 2016) permiten destacar la participación de estos agentes locales (provinciales) en los procesos de acaparamiento. En este apartado, queremos hacer algunos señalamientos breves que contribuyan a avizorar la complejidad que venimos de señalar.

Un primer elemento a destacar es que la expansión de estos empresarios –que también pueden ser catalogados como grandes, aunque de tamaño sensiblemente menor a las megaempresas– tuvo lugar dentro de las fronteras nacionales. Ello no les permitió contar con una herramienta fundamental que sí tuvieron las megaempresas: la diversificación de riesgos políticos y jurídicos.

El segundo elemento a señalar es que en estas zonas, el acaparamiento involucró tierras de baja calidad en comparación con la región pampeana, que requerían de inversiones no menores para su puesta en producción (desmontes, uso intensivo de

¹² Clarín, 7/11/2016.

fertilizantes). Los bajos valores de la tierra en comparación con el núcleo pampeano junto con los altos precios que registró la soja entre 2003 y 2009 fomentaron una fuerte competencia por la tierra entre empresarios locales y los empresarios del área pampeana, lo que comenzó a empujar el alza de precios de los campos, fuera para arriendo o compra. Ello acentuó el nivel de riesgo, ya de por sí ajustado al ser más altos los costos y más bajos los rendimientos que en la principal zona sojera del país. En consecuencia, a partir de 2009 con la caída de la rentabilidad, en ambos terrenos se observó la “salida” de los llamados *pools* de siembra, emprendimientos comandados por capitales financieros locales, mayormente de corto plazo, y gerenciados por ingenieros agrónomos.

En el norte de Córdoba, observamos que en ese escenario las grandes empresas dejaron de buscar tierras para expandirse, o bien las que continuaron haciéndolo, privilegiaron el arriendo de campos chicos, en una suerte de “trabajo de hormiga” que no siempre es visible para los investigadores (Edelman, 2016: 3). Lo que hemos llamado la “ralentización” del acaparamiento en los últimos años parece tener su correlato en una redefinición de la relación tierra/capital, intensificando el uso del primero –a través de un uso “más fino” de los paquetes tecnológicos y una gestión más ajustada– antes que incrementar la escala en tierras (Gras y Cáceres, 2016). También observamos cambios en el uso del suelo, con una mayor dedicación a la producción de maíz y a la ganadería intensiva (*feed-lots*).

En el caso del este tucumano encontramos una situación similar en cuanto al aumento del precio de la tierra durante los años 2000 empujada por los atractivos precios de la soja. Durante esos años, la provincia llegó a producir alrededor de 250.000 hectáreas de soja, superando incluso la dedicada a la caña de azúcar, la principal actividad de la economía provincial. A lo largo de esos años, se registró una sistemática transferencia de tierras –vía arrendamiento principalmente, aunque también compra– desde pequeños y medianos empresarios a grandes empresarios locales. Estos últimos presentan un rasgo interesante de subrayar: no actúan en conexión con grupos financieros. Por el contrario, se trata de grandes fortunas provinciales vinculadas a la producción de caña de azúcar y de limón, que devinieron también en los sojeros más grandes de la provincia.

En este terreno observamos dos situaciones, que a diferencia de lo encontrado en el norte cordobés no han “ralentizado” el acaparamiento en los últimos años (Gras y Zorzoli, 2016). Por un lado, la transferencia de las tierras de los productores más pequeños a los grandes continúa –arrendándolas o controlándolas a través de contratos de producción– ya no para la producción de soja sino para la de caña de azúcar. Cabe señalar que los precios del azúcar tuvieron un repunte a partir de 2007 (con la excepción del año 2009)¹³. Esto respondió a un alza en los precios del cultivo vinculado a la especulación sobre una mayor demanda a partir de la ley de promoción de biocombustibles que se sancionó en 2007. También obedeció a una estrategia de rotación caña-soja para enfrentar el deterioro de los suelos y la aparición de malezas resistentes, estrategia que persigue la mejora de costos¹⁴. Por otro lado, se siguieron registrando compras de grandes extensiones en aquellas áreas del este tucumano

¹³ El precio mayorista interno pasó de un valor promedio de 245 US\$/t en 2005 a los 553 US\$/t en 2010 (MECON, 2011).

¹⁴ En el departamento de Burruyacu, donde se ha concentrado la mayor superficie con soja, el área cañera se duplicó entre 2010 y 2015 mientras que la de soja disminuyó en casi 40% en el mismo período.

que por sus características agroecológicas y climáticas permiten la implantación de cítricos, adquisiciones que estuvieron concentradas en no más de 4 grandes productoras de limón (Gras y Zorzoli, 2016).

En el caso tucumano la continuidad del acaparamiento aparece vinculada a una nueva reorganización del uso del suelo por la competencia de otras producciones: una orientada al mercado internacional (el limón), la otra devenida en un cultivo flexible (la caña para producción de etanol). Asimismo, este caso permite apreciar la importancia de las elites provinciales en los procesos de acaparamiento. Si bien la bibliografía especializada lo ha mencionado, en general asumen que cumplen un papel como aliadas de los grandes jugadores globales, rasgo que no se advertiría en Tucumán.

5. Algunos comentarios finales

El acaparamiento es un fenómeno fuertemente vinculado a la financiarización de las agriculturas. El ingreso de capitales financieros imprime dinámicas especulativas al control sobre la tierra que, como se señaló, también se apoya en la producción agrícola y en el comportamiento de los precios internacionales de los *commodities*. En tal sentido, el acaparamiento está asociado a la reorganización de los usos del suelo, los que están determinados por las necesidades de acumulación de quienes pasan a controlar la tierra. Ciertos cultivos son consistentes con dichas necesidades. Cumplen un “doble” rol: por un lado, se asocian a la apreciación de la tierra, ya que no se trata solo de acapararla sino también de incrementar su valor, posibilidad que se apoya en lo que en ella se produce; por otro, permiten combinar dos fuentes de valorización del capital, la renta de la tierra y las ganancias derivadas de producciones que en los últimos años han tenido un ciclo de alza en el nivel internacional.

El acaparamiento es así un fenómeno que se distingue de los procesos de concentración. Es decir, pueden ocurrir cambios en la propiedad sin involucrar acaparamiento. Entre otros aspectos, el acaparamiento implica la reestructuración de relaciones sociales y económicas, nuevos modelos empresariales y grandes escalas tanto de tierra como de capital.

A partir de los comportamientos referidos en algunas de las megaempresas argentinas es posible plantear a modo de hipótesis que el acaparamiento tiene dinámicas de avance y retroceso en función de las utilidades actuales y potenciales de la valorización de la tierra. En este marco, los precios internacionales de los *commodities* y sus implicancias en la apreciación de la tierra pueden afectar el ritmo de los procesos de acaparamiento, incluyendo la depreciación del valor de la tierra.

Esto no solo resulta del comportamiento de los capitales financieros y su interés en la tierra y la producción de *commodities*. Si bien no hemos hecho aquí referencias detenidas al rol de las tecnologías, es importante tener en cuenta que el uso intensivo del suelo a partir de los nuevos paquetes tecnológicos genera el deterioro de los suelos y de su potencial productivo. A modo de ejemplo: en las últimas campañas de soja en Argentina, se observa el creciente aumento de las malezas resistentes a los herbicidas (el glifosato), lo que obliga a los productores al uso de nuevas y mayores dosis de agroquímicos e incrementa los costos. En contextos de baja de precios de los *commodities*, los márgenes de ganancia de las empresas se ven afectados, lo que tiene efectos sobre el valor de la tierra y el interés que despierta en los capitales financieros.

El caso argentino permite destacar la importancia de los capitales nacionales en el acaparamiento de tierras y su condición de acaparadoras no solo en el nivel nacional sino también regional, en alianza con fondos financieros, pero también con grandes empresas de insumos, de producción agrícola o grandes *traders*. La “translatinización” ha profundizado los procesos de acaparamiento de estas empresas, mostrando además la importancia de los movimientos intrarregionales en ellos.

Pero el rol de los capitales nacionales no se restringe a las megaempresas. Hemos señalado la importancia de las franjas orientadas nacionalmente y con fuerte arraigo en el nivel provincial. Restituir dicha importancia permite complejizar los fenómenos de acaparamiento, en dos sentidos. En primer lugar, integrando en el análisis el tema de la gestión de riesgos económico-financieros y productivos, que ha sido relativamente poco considerado en el análisis del acaparamiento. Se trata de un aspecto que constituye un elemento central en sus dinámicas concretas y que complejiza la noción de “escala” generalmente asociada a dicho fenómeno, en tanto deja de lado la relación tierra/capital (Gras y Cáceres, 2016). En segundo lugar, prestando atención a una dimensión soslayada: los conflictos en el interior de los sectores empresariales. En general, la bibliografía presta atención a los suscitados con campesinos e indígenas pero dejan de lado su consideración entre los actores que acaparan recursos. Estos también permiten recuperar las formas concretas y complejas en que ocurren los procesos de acaparamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- BORRAS Jr., 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, N° 4, pp. 402-416.
- BORRAS Jr., S., FRANCO, J., ISAKSON, S. R., LEVINDOW, L. y VERVEST, P. (2015). "The rise of flex crops and commodities: implications for research", *The Journal of Peasant Studies*, DOI: 10.1080/03066150.2015.1036417.
- COTULA, L. (2012). "The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers". *The Journal of Peasant Studies*, vol. 39, N° 3-4, pp. 649-680.
- EDELMAN, M. (2016). Siete dimensiones del acaparamiento de tierras que todo investigador tendrían que tomar en cuenta. Conferencia Internacional Tierra y Territorio en las Américas: acaparamientos, resistencias y alternativas, Bogotá.
- FAIRBAIRN, M. (2014). "'Likegoldwith yield': evolving intersections between farmland and finance", *The Journal of Peasant Studies*. DOI: 10.1080/03066150.2013.873977.
- FAO (2013). *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*.
- FERNÁNDEZ, D. (2010). "Concentración económica en la región pampeana: El caso de los fideicomisos financieros", *Mundo Agrario*, vol. 11, N° 21.
- FREDERICO, S. y GRAS, C. (2017). "Globalização financeira e landgrabbing: constituição e translatinização das megaempresas argentinas", en Bernardes, J. *et al.* (Comp.) *Globalização da agricultura e do capital financeiro. Estratégias argentinas em megaempresas território brasileiro*. Rio de Janeiro: Lamparina Editora (en prensa)
- GRAS, C. (2013). "Expansión agrícola y agricultura empresarial en Argentina", *Revista de Ciencias Sociales*, vol. 26, N° 32.
- GRAS, C. y CÁCERES, D. M. (2016). El acaparamiento de tierras entendido como un proceso dinámico. ¿Qué está cambiando y cómo impacta en los actores sociales? Conferencia Internacional "Tierra y Territorio en las Américas: Acaparamientos, Resistencias y Alternativas". Bogotá, 23 al 26 de agosto de 2016.
- GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. (2013). "Los pilares del Modelo Agribusiness y sus estilos empresariales", en Gras, C. y Hernández, V. (Comp.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*, pp. 17-46. Buenos Aires: Biblos.
- GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. (2014). "Agribusiness and large-scale farming: capitalist globalization in Argentine agriculture", *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 35, N° 3, pp. 339-357.
- GRAS, C. y SOSA, A. (2013). El modelo de agronegocios de las principales megaempresas agropecuarias, en Gras, C. y Hernández, V. (Comp.) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*, pp. 215-216. Buenos Aires: Biblos.
- GRAS, C. y ZORZOLI, F. (2016). La expansión sojera en el este Tucumano. Mimeo.
- MCKAY, B. y COLQUE, G. (2015). "Bolivia's soy complex: the development of productive exclusion", *The Journal of Peasant Studies*, vol. 43, N° 2, pp. 1-28.
- MURMIS, M. y MURMIS, M. R. (2012). "Land Concentration and Foreign Land Ownership in Argentina in the Context of Global Land Grabbing". *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 33, N° 4, pp. 409-508.
- MURMIS, M. (1998). "Agro argentino: algunos problemas para su análisis", en Giarracca, N. y Cloquell, S. (Comp.) *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales*, pp. 203-248. Buenos Aires: La Colmena.
- PANERO, M. (2017). "La representación de intereses de la cúpula del sector agropecuario. La Sociedad Rural Argentina ¿declive o permanencia?" Tesis de Doctorado en Ciencias Políticas, Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín.
- SASSEN, S. (2014). *Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.

RESUMEN

La necesidad de nuevas tierras y la sobre-explotación de recursos naturales son centrales al patrón de acumulación vigente actualmente en el agro argentino. La llamada "fiebre global de tierras" (o global land grabbing) refleja el renovado interés del capital en la tierra. El fenómeno del acaparamiento de tierras puede ser observado de manera paradigmática en el comportamiento de un reducido grupo de grandes firmas agrícolas. Este artículo aborda la lógica y dinámica del acaparamiento de tierras a través de las prácticas de estas empresas. Se presta atención a sus vínculos con capitales financieros y a la relación que se establece entre la producción y la tierra

como fuentes de valoración del capital. También se indaga por la evolución del acaparamiento ante la salida de capitales financieros de sus posiciones en activos alternativos en los últimos años. El interés en las megaempresas radica en dos factores principales: a) su evolución reciente permite observar la forma en que la financiarización moldea las dinámicas de acaparamiento; b) su expansión no ha significado la pérdida de importancia de la propiedad de la tierra en manos de actores locales, rasgo que constituye una singularidad respecto de otros países de la región (como Bolivia, Paraguay, Uruguay o incluso Brasil).

SUMMARY

The need of "empty" lands and the over-exploitation of natural resources are key features of the current capitalist accumulation pattern in Argentine agriculture. The so called "global rush for land" (or land grabbing) reflects the renewed interest of capital on land. The phenomenon of land grabbing can be approached by analyzing the recent evolution and behavior of a small group of large agricultural firms. This article explores the logic and dynamics of land grab strategies in these firms. Attention is paid to their connections with financial capitals and to the role played by land and agricultural production as mechanisms of capital valorization.

The article also examines the extent to which land grabbing dynamics have slowed down as a consequence of the recent exit of financial investments in farmland as alternative financial assets. The focus on large agricultural firms is justified in two fundamental aspects: a) their trajectories highlight the ways in which financialization processes shape land grabbing dynamics; b) their expansion has not entailed the loss of importance of local landownership, a feature that is specific of Argentine agriculture when compared to other countries in the Southern cone of Latin America, such as Bolivia, Paraguay, Uruguay or even Brazil.

REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

GRAS, Carla

"Expansión sojera y acaparamiento de tierras en Argentina". *DESARROLLO ECONÓMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES* (Buenos Aires), vol. 57, N° 221, mayo-agosto 2017 (pp. 149-163).

Palabras clave: <Acaparamiento de tierras> <Agro argentino> <Financiarización> <Megaempresas>.

Keywords: <Land grabbing> <Argentine agriculture> <Financialization> <Large agricultural firms>.

Clasificación JEL: G1, O13, Q15, R14, R51.

