



LAS MEGAEMPRESAS DEL AGRONEGOCIO: ¿UNA NUEVA ARGENTINA RURAL?

Por **Andrea P. Sosa Varrotti**^[1]

En este trabajo se inscriben las transformaciones acaecidas en el sector agropecuario argentino como resultado del giro neoliberal desencadenado en los años setenta y ochenta a nivel mundial. Se hace hincapié en la reconfiguración del sector más concentrado del empresariado agrícola a partir de los años noventa, en especial en el surgimiento de las megaempresas de producción agropecuaria, paradigma del modelo del agronegocio predominante en el Cono Sur.

El agro argentino en la era global

El agro siempre estuvo en el centro de la escena política argentina. Desde las primeras décadas de la industrialización, el estrangulamiento externo en la economía del país, desde muchos sectores y en muchas épocas, ha sido interpretado como producto de la falta de productividad de un agro que no proveía de suficientes divisas para el desarrollo nacional.

La última década, sin embargo, estuvo signada por una aparente morigeración del problema de la escasez de divisas, al tiempo que año tras año se vanaglorió el crecimiento récord de la cosecha y, por ende, el alejamiento del fantasma de la restricción externa. A su vez, el país ha sido testigo de numerosos conflictos socioeconómicos relacionados con el agro: desde la agudización de las disputas territoriales que tuvieron a comunidades campesinas en el centro de la escena, hasta confrontaciones políticas de magnitud, como la sucedida en 2008 entre las patronales agropecuarias y el Gobierno Nacional. Mientras tanto, se suscitaba una discusión respecto de la naturaleza del crecimiento económico argentino: ¿viento de cola o políticas acertadas?

Por lo demás, la vida del agro argentino se inscribe en dinámicas regionales y mundiales. La desregulación financiera acaecida durante las décadas de apogeo del neoliberalismo en el Cono Sur creó condiciones más propicias para la inversión especulativa que la productiva, y por lo tanto benefició al capital financiero. Un elemento central del nuevo régimen de acumulación es la aparición de nuevos actores financieros, los inversores institucionales (soberanos y de pensión, gubernamentales y corporativos), que se constituyeron en los más poderosos del régimen de finanzas del mercado globalizado (Chesnais, 1996: 16).

Ante la caída de las acciones de Wall Street entre 2000 y 2002, estos inversores identificaron a los *commodities* como un nuevo activo potencial en el mercado de futuros, y desde entonces ganarían en él un lugar privilegiado (Masters, 2008). Su presencia tuvo por lo tanto efectos importantes en todos los sectores de la economía, y en particular en la actividad agropecuaria.

Por último, las operaciones de estos inversores institucionales sobre los *commodities* a través de contratos de futuros sólo fueron posibles gracias a la desregulación de ese mercado.^[2] Ellas fueron vehiculizadas a través de diferentes agentes y formas jurídicas, fundamentalmente megaempresas agropecuarias, *pools* de siembra, fideicomisos y fondos de inversión.

En efecto, las megaempresas de producción agropecuaria, que se sirvieron de las otras tres herramientas en sus estrategias de financiamiento, se convirtieron en el actor paradigmático del nuevo modelo productivo del agronegocio. Las estrategias empresariales de las megaempresas (como la del mediático Gustavo Grobocopatel: Los Grobo S. A.) sintetizan los cambios en la forma de producir en el campo de los últimos 15 años y constituyen núcleos de decisión fundamentales dentro de este esquema. Es por ello que este artículo se propone describir de un modo sintético la emergencia y las prácticas empresariales genéricas de estos actores paradigmáticos del nuevo agro argentino.

Para ello, se expondrán los factores que permitieron el surgimiento de las megaempresas de origen argentino que alcanzaron una escala regional, y desplazaron así a las grandes empresas locales de la cúpula del sector. Este fenómeno forma parte de una transformación a nivel del capitalismo mundial, donde las megaempresas desempeñan un papel fundamental como agentes de la globalización en el sector agropecuario.

Transformaciones macroeconómicas en el agro argentino

A mediados de 1974, luego de la muerte de Perón durante su tercera presidencia, el equipo dirigido por el Secretario de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación, Horario Giberti – que había logrado aprobar el Impuesto a la Renta Potencial Normal de las Explotaciones Agropecuarias, entre otras reformas progresistas para el agro–, se vio obligado a renunciar. Así, su anteproyecto de Ley Agraria, que declaraba la “función social” de la propiedad del suelo y definía la acción del Estado en la regulación del uso y la tenencia de la tierra, fue abandonado, y desde entonces la política agropecuaria dio un giro que se intensificaría durante el golpe militar de 1976, y luego durante la década del noventa.

En efecto, las reformas estructurales de la era menemista sólo pueden comprenderse como una continuación de la apertura comercial y de la reforma del sistema financiero, producidas durante la dictadura. Ese período estuvo signado por la profundización de la extranjerización del capital y de la concentración de la tierra, expulsión de población rural, implementación de nuevas tecnologías, producción con vistas principalmente al mercado externo, creciente importancia del capital financiero en el agro, y la explotación intensiva y a gran escala de la tierra. En los años noventa, a ello se le sumó la espectacular expansión de la frontera agraria, la tendencia al monocultivo, y nuevas lógicas en torno a la tenencia de la tierra y a la producción.

Aquí se sostiene que a partir de estas transformaciones socioeconómicas se generaron las condiciones para la constitución de un nuevo estrato de empresas de producción agropecuaria cuya conformación, modo de organización del trabajo y lógicas productivas dan cuenta de la configuración de núcleos con gran poder de decisión dentro del mundo agrario: las megaempresas. Esta denominación se debe a que presentan los mayores volúmenes de producción al interior de las empresas agropecuarias y su “objetivo productivo” va más allá de la valorización de la tierra (Murmis, 1998), por lo que realizan múltiples actividades, productivas y financieras.

En lo que sigue se expondrán aquellos cambios que resultan imprescindibles para comprender las transformaciones en el sector agropecuario, en especial al nivel de los actores empresariales, a la luz de aquellas producidas en el modelo económico nacional. Las reformas son pensadas como situaciones que generan efectos sobre la estructura de la sociedad, especialmente en la medida en que condicionan el particular tipo de acción social empresarial.

Las políticas de estabilización implementadas durante el primer mandato de Carlos Saúl Menem (1989-1995), cuyo objetivo inmediato fue reducir el gasto fiscal, equilibrar las cuentas públicas e incrementar la recaudación tributaria, se combinaron con reformas estructurales asentadas sobre una serie de leyes y decretos que modificaron las estructuras, las funciones y las atribuciones del aparato del Estado, así como el sistema comercial y financiero.

Dentro de este marco, en el sector agropecuario se eliminaron las fuentes de financiamiento tradicionales. Esa medida formaba parte de una reforma más amplia del sector público agrícola

que, desde 1991, implicó la supresión de los mecanismos estatales de intervención en los mercados de bienes y servicios, así como de la legislación que regulaba el sector. Además, la reforma comercial aperturista a manos del ministro de Economía, Domingo Cavallo, liberalizó los mercados, redujo aún más la protección y, entre otras cosas, eliminó las retenciones agropecuarias. Esto último significó ceder ante las demandas de los productores agropecuarios y dejar al Estado argentino sin esa histórica fuente de tributación (Heredia, 2011).

Las reformas estructurales significaron una victoria de la cúpula del empresariado nacional (Beltrán, 2011), que se concentró, mientras las empresas medianas y pequeñas se vieron golpeadas, cuando no quebraron.

En el agro, los cambios en los marcos regulatorios facilitaron el proceso de concentración de la tierra. Por un lado, nuevas legislaciones aprobaron los “contratos accidentales” de arrendamiento para dos cosechas (Fernández, 2010) que permitieron una mayor valorización del capital a través de una expansión geográfica, con consecuencias no menores en lo que respecta al daño ecológico. Esto, sumado al desmantelamiento de los organismos de control tradicionales que posibilitó grandes desmontes en el Noreste del país,^[3] redundó en una mayor disponibilidad de tierras (Murmis y Murmis, 2010) no exenta de un aumento de la conflictividad social protagonizada por comunidades campesinas y asambleas ambientales.

Estas reformas, presentes de diversas formas en todos los países de la región, aumentaron a su vez la concentración de la tierra a partir de una serie de procesos. Por un lado, la introducción de las biotecnologías y, en 1996, del “paquete tecnológico” (soja transgénica RR, glifosato, siembra directa), que vino acompañado por la creciente importancia del conocimiento científico-tecnológico y del *know-how managerial* en la producción agropecuaria. Este factor hizo de la disposición de capital un requisito cada vez más necesario para que los actores no sean expulsados del sistema productivo (Murmis, 1998).

Por otro lado, debe repararse en la presencia del capital financiero, que desde la consolidación del modelo de valorización financiera generado durante la dictadura fomentó la aparición y dio preponderancia a nuevos intermediarios financieros (como fondos de pensión, fondos soberanos, fideicomisos) que fueron reemplazando a los bancos comerciales en su función de principales acreedores externos.

Así, en los últimos veinte años, capitales provenientes de otros sectores de la economía compraron tierras o conformaron grupos de inversores, para luego involucrarse en la producción. El agro se convirtió en un destino de capitales en busca de mayores rentabilidades, y muchas empresas agropecuarias procuraron atraer inversiones extra-agrarias a través de estos los intermediarios financieros.

La diseminación de capitales financieros en el agro contribuyó a la aparición de los llamados “*pools* de siembra”. Gerenciados por estudios de ingenieros agrónomos, los *pools* de siembra son una estrategia de financiamiento que utiliza los mencionados formatos jurídicos (fondos de

inversión, fideicomisos, etc.,) para vehiculizar una gran masa de capitales de inversores institucionales, urbanos y del mercado de capitales hacia la producción agropecuaria. Dispensados de la necesidad de poseer la tierra, estos actores prefirieron controlarla, y dieron la posibilidad a grandes y pequeños capitales de aunarse en una producción mayor, con mayores rendimientos, y que concentraron aún más la producción.

Además de un mayor acceso al mercado de capitales a través de los inversores institucionales, este proceso general se vio potenciado por la entrada de grandes capitales extranjeros al país, que, en un contexto internacional de excedente de capitales, comenzaban a volcarse hacia los más redituables “mercados emergentes”. Esto destruyó el antiguo sistema cooperativo y provincial que proveía de crédito a pequeños productores y que llegaba a zonas marginales (Heredia, 2011), expulsando de la actividad a quienes no accedieran a grandes inversiones.

Como resultado de este proceso, quienes lograron adoptar las técnicas productivas y tecnologías innovadoras y pudieron aprovechar las facilidades para acceder al mercado de capitales y de tierras, consiguieron beneficiarse de las nuevas reglas.

Así es como, según el censo agropecuario de 2002, el número total de explotaciones agropecuarias en el país se habría reducido en un 25 % (Heredia, 2011: 201), y en la misma proporción habría aumentado el tamaño medio de las explotaciones que sobrevivieron a las reformas. En este sentido, puede hablarse de una ampliación de la brecha entre las mayores empresas agrarias y el resto de las unidades productivas (Gras, 2012). A través de los contratos accidentales, muchos de los productores medianos y pequeños que no pudieron alcanzar los niveles de tecnologización requeridos para mantenerse en la actividad se transformaron en rentistas.

Por último, a los cambios estructurales se sumó la crisis del comercio de carnes durante las últimas dos décadas del siglo XX. Problemas climáticos, caída de precios y cierre de mercados de exportación de este producto, entre otros factores, implicaron el desplazamiento de las grandes empresas ganaderas o mixtas propietarias de la tierra que hasta ese momento formaban el núcleo tradicional del sector. Con ello se consolidó la primacía agrícola, y en especial de la producción sojera, por sobre la actividad ganadera.

Las modificaciones en la actividad agropecuaria trajeron como consecuencia el debilitamiento de la fracción tradicionalmente dominante. Nuevas empresas fueron posicionándose en la cúpula del sector, especialmente a partir de la introducción de las innovaciones tecnológicas y en los métodos de producción. De este modo, a las antiguas unidades productivas con mayor o menor grado de integración vertical, basadas en el dominio de la tierra –fuera por propiedad o por arrendamiento– y su directa explotación por parte del productor, vinieron a sumarse las megaempresas, cuya presencia manifiesta de manera paradigmática las nuevas formas de gestión y organización productiva que tienden a liderar el sector.

Megaempresas argentinas *for export*

El proceso de concentración empresarial de la era neoliberal en el campo se cristalizó entonces en la conformación del estrato de las megaempresas. Este nuevo estrato de “grandes jugadores” está constituido por algo más de 10 empresas que surgieron en Argentina, están dirigidas por argentinos, y tienen su centro de actividad en el país. Entre ellos puede identificarse al grupo económico Los Grobo, CRESUD, MSU, Adecoagro, Calyx Agro, Arcor, AGD, Unitec Agro y Olmedo Agropecuaria.^[4] Se trata de las mayores productoras argentinas de soja, trigo y maíz, que en conjunto llegaron a controlar alrededor de un millón y medio de hectáreas en Argentina, aparte de las más de 200.000 hectáreas que operan en países limítrofes. Además de cereales y oleaginosas, ocupan posiciones importantes en otras producciones como ganadería, arroz o algodón.

Estas empresas se caracterizan por a) su estructura altamente especializada y profesionalizada, donde el activo crítico radica en el conocimiento (sobre temas financieros, jurídicos, productivos y tecnológicos); b) por gestionar vía tercerización el trabajo de siembra, mantenimiento, recolección y a veces almacenamiento de los cultivos; c) por poseer sólo una porción de las tierras que controlan (o por arrendarlas en su totalidad) y sólo una parte de los equipos que utilizan (por lo que subcontratan actividades), y d) porque muestran una clara preocupación por “minimizar los riesgos”, para lo que aplican seguros diversos (cobertura de precios futuros, seguros contra adversidades climáticas, etc), y/o diversifican sus cultivos estableciendo producciones en distintas localizaciones y realizando un mix de cultivos diferentes.

Otro aspecto esencial son las aceitadas conexiones que poseen con el capital financiero, en particular de carácter extra-regional, fundamentales en la constitución de economías de escala. Además, estas empresas disponen de conocimientos tecnológicos considerados un factor de producción más, y utilizan dispositivos tecnológicos en los procesos de decisión y producción (Bisang *et al.*, 2008).

Por último, la mayoría pone en práctica lo que llaman “producción en red”. Ello consiste en primer lugar en un sistema productivo donde las empresas agropecuarias articulan contratos con proveedores de bienes y servicios muy diversos pertenecientes al mismo eslabón productivo o a distintas etapas de la cadena de valor. Las megaempresas que trabajan de esta forma manejan por lo tanto importantes redes de proveedores, clientes, instituciones públicas y centros de investigación, y se destacan por su función de coordinación en este nuevo modelo.

En lo que respecta en particular a la tierra, si bien no caben dudas de que se trata de un recurso clave en el sector agropecuario y que su control define en gran medida la capacidad de crecimiento de los agentes económicos, no ocurre lo mismo con su posesión. La pérdida de importancia relativa del hecho de poseer la tierra respecto de la disposición de conocimientos científicos y tecnológicos y de técnicas productivas, de la puesta en práctica del “*management*” o gerenciamiento, y del acceso a capitales financieros plantea un cambio en la forma de su tenencia.

Puede incluso afirmarse que el factor principal del modelo productivo actual radica en el control del proceso de producción más que en la propiedad de la tierra. Si en el caso del “terrateniente” del modelo agroexportador de fines del siglo XIX y primeras décadas del XX el control bajo propiedad era un aspecto fundamental de su posibilidad de apropiación de la renta, en el modelo del agronegocio esos mecanismos han cambiado parcialmente. En él aparecen formas novedosas de apropiación de esa renta, es decir que en cada empresa se combinan de manera diferente la propiedad y el arrendamiento.

La estrategia del arrendamiento para aumentar la escala productiva ya estaba completamente extendida entre otros tipos de unidades: aproximadamente el 70% de la superficie agropecuaria del país es operada bajo esta modalidad. No obstante, es de destacar que la producción en tierras de terceros como mecanismo de extensión del área controlada por las megaempresas signó el proceso de agriculturización y la dinámica concentradora que lo acompañó.

Así, desde su surgimiento, las megaempresas tienden a priorizar el arrendamiento por sobre la propiedad de la tierra, mientras que en las grandes empresas que solían ocupar la cúpula del sector la tendencia es a poseer mayor proporción de tierras propias. Esta es una de las razones que hace de las megaempresas el paradigma del nuevo modelo productivo.^[5]

Luego del “boom sojero” provocado por el aumento de los precios de este *commodity*, las megaempresas de origen argentino pasaron a controlar más de 100.000 hectáreas, principalmente en los países del Cono Sur (Uruguay, Paraguay, Brasil, y en menor medida Bolivia), y adquirieron así una dimensión regional.

Por un lado, esta extensión les permite desarrollar economías de escala, reducir los costos y acceder a financiamiento externo, es decir, aumentar su capacidad para generar excedentes y sus posibilidades de acumulación, así como sus estrategias productivas, en especial en relación con la dispersión geográfica y el manejo del riesgo.

Por el otro, el proceso de expansión regional se encuentra estrechamente vinculado al lugar que adquiere América Latina en la economía globalizada como una de las principales regiones productoras de *commodities*, metales y recursos energéticos. Dicha característica distingue a las megaempresas de las empresas más tradicionales que, aunque grandes, no lograron desarrollar ese nivel de expansión territorial, y conservan, por lo tanto, una orientación nacional (Robinson, 2011).

La dinámica de acumulación regional no sólo contribuye a aumentar la cantidad de tierras operadas, sino también –lo que no es menor en este modelo empresarial– la diversificación territorial y de cultivos en función de las ventajas comparativas de cada lugar. Esta doble diversificación permite elegir el cultivo más idóneo de acuerdo a los costos más bajos por unidad de producción en cada región y adaptar la combinación de cultivos de acuerdo a las oportunidades de cada momento. Además, está ligada a otra estrategia característica de todas las megaempresas: la del control del riesgo.

Así, la diversificación territorial y de cultivos contribuye al control de los riesgos políticos, productivos y financieros que podrían generar las inversiones concentradas en un sólo país. El manejo del riesgo constituye por lo demás a un aspecto esencial del *management* de las megaempresas, es decir que desarrollan prácticas específicas de administración en lo que se refiere a riesgos aceptables en términos del retorno sobre el capital invertido y la maximización de resultados. Dichas estrategias parecen contribuir a un mejor desempeño en los mercados financieros, especialmente los internacionales, ya que les permite cumplir con los requisitos de los inversores.

El formato del *pool* de siembra es importante para entender las posibilidades financieras de las megaempresas. Al utilizar esta modalidad, tales empresas se fijan objetivos para la obtención de tasas de retorno que vuelvan atractiva la inversión. La ventaja para los inversores suele ser que el *pool* se asienta sobre una estructura legal que le da una seguridad jurídica inexistente en otras inversiones. En el caso del fideicomiso, además, esta figura está exenta del impuesto a las ganancias, lo que suele redundar en una renta mayor a la que pueden ofrecer los bancos.

Para terminar, muchas megaempresas muestran una fuerte tendencia a la integración vertical, y sus ganancias provienen en gran medida de las posiciones dominantes que detentan en las diversas cadenas que componen el proceso productivo, por lo que se esfuerzan por conservar una gran capacidad de gestión de la red de producción que conforman (Gras, 2011: 12).

Las megaempresas en la política nacional

Como se desprende de lo expuesto en este artículo, las megaempresas son actores recientemente integrados a los nuevos circuitos globalizados de la economía, que estructuran en gran medida las relaciones sociales de producción del sector, aunque no necesariamente concentran la propiedad de los medios de producción.

Sin embargo, su legitimación no estuvo dada: muchos de quienes se encontraban en la cúpula empresarial antes del *boom* sojero en un principio fueron reticentes a los cambios que los nuevos “emprendedores” proponían, como puede ser la introducción de la siembra directa o la utilización de transgénicos.

Para legitimar las nuevas modalidades productivas y organizativas del esquema del agronegocio, los empresarios “innovadores” se apoyaron en círculos académicos que expusieron sus ideas en congresos agropecuarios, ferias rurales y, principalmente, en las asociaciones técnicas agropecuarias. Como explica Hernández (2009), la más dinámica en este aspecto fue la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa (AAPRESID), que se postuló como principal difusora de tecnología desde mediados de los años noventa, así como defensora de una nueva moralidad en la que las acciones de responsabilidad social empresarial cobran un papel fundamental (Gras y Hernández, 2015).

Si durante el conflicto de 2008, tanto las megaempresas como AAPRESID brillaron por su ausencia en las tapas de los diarios y en los discursos de las autoridades, eso sólo confirma que el poder de estos actores encontró otros canales de comunicación diferentes a las tradicionales estructuras corporativas. La Sociedad Rural Argentina, entidad representativa del poder económico en el campo hasta fines del siglo XX, hizo pública la presencia de un sector que estaba siendo desplazado por estos otros actores cuyas modalidades de representación y participación política se hicieron más difusas.

Para estos actores, la capacidad de lobby sería desde entonces una herramienta quizá más fuerte que los cortes de ruta, en especial cuando las megaempresas que lo ejercen controlan enormes cantidades de granos, desde su originamiento hasta su venta al exterior, en un país donde las exportaciones agropecuarias son la principal fuente de divisas.

Es por ello que el Estado argentino dio prebendas a este nuevo estrato, en especial en lo que respecta a subsidios y exenciones impositivas. De ahora en adelante sería más fácil negociar con algunos pocos CEOs de megaempresas que con las entidades tradicionales del campo.

Debe decirse, por último, que desde 2008, y en especial desde 2012, los problemas climáticos y la caída de los precios internacionales de los granos hicieron que algunas de las megaempresas redujeran el número de hectáreas arrendadas, e incluso que acentuaran su integración vertical y/o desplazaran su actividad agrícola a otros países.

En palabras de los actores, se habría perdido la oportunidad de generar un empresariado globalmente integrado al sistema mundial; lo que no cuestionan es el modo dependiente y concentrador en el que se dio esta inserción. Lo que es seguro es que las megaempresas son uno de los sectores ganadores del modelo del agronegocio, por supuesto de la mano de las grandes empresas transnacionales de agroinsumos, y que durante el período de auge del modelo acumularon un capital tal que les permitió desarrollar una estrategia empresarial flexible y por lo tanto mejor adaptada a los cimbronazos económicos que los actores más pequeños.

Estos últimos fueron los más afectados por las “externalidades” del modelo: su desplazamiento de la actividad y/o de sus tierras descompusieron una parte del tejido socioproductivo muy difícil de regenerar. ¿Acaso terminarán cosechando las inundaciones y enfermedades que resultan del tipo de producción implantado por los grandes, ahora que en nuestro país “producir comida para el mundo” ya no es tan rentable?

BIBLIOGRAFÍA

Beltrán, Gastón (2011), “Las paradojas de la acción empresarial. Las asociaciones del empresariado argentino y las reformas estructurales de los años noventa”, en Pucciarelli, Alfredo (coord), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal* (Buenos Aires: Siglo XXI).

Bisang, Roberto; Anlló, Guillermo, Campi, Mercedes (2008), “Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina”, en *Desarrollo Económico*, n° 190-191, vol. 48, julio-diciembre (Buenos Aires: IDES).

Chesnais, François *et al.* (1996), *La mondialisation financière, genèse coût et enjeux*(París: Syros).

Fernández, Diego (2010), “Los cambios en el régimen de tenencia de la tierra en la región pampeana”, en Fernández, D. y Villulla, J. M. (comps.), *Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano* (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).

Gras, Carla S. (2011), “Agronegocios y empresarios. Un estudio sobre la reconfiguración de perfiles socioeconómicos y la construcción política del ‘campo’ en Argentina”, en Bodemer, Klaus (Comp.), *Cultura, sociedad y política en América Latina. Aportes para un debate interdisciplinario* (Madrid/Frankfurt: Editorial Iberoamericana/Vervuert).

———— (2012), “Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias”, en *Mundo Agrario*, n° 24 (La Plata: Centro de Estudios Históricos Rurales. FAHCE, Universidad Nacional de La Plata).

Gras, Carla S. y Hernández, Valeria (2009), “El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina”, en Gras, C. y Hernández, V. (coord.), *La Argentina rural: de la agricultura a los agronegocios*(Buenos Aires: Biblos).

Gras, Carla S. y Hernández, Valeria (2015), “Hegemonía, innovación tecnológica e identidades empresariales: 50 años de revoluciones agrícolas en Argentina”, (en prensa).

Gras, Carla S. y Sosa Varrotti, Andrea P. (2013), “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”, en *La ruralidad globalizada: improntas territoriales del modelo hegemónico* (Buenos Aires: Biblos).

Heredia, Mariana (2011), “La hechura de la política económica: los economistas, la convertibilidad y el modelo neoliberal”, en Pucciarelli, Alfredo (coord): *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal* (Buenos Aires: Siglo XXI).

Hernández, Valeria (2009), “La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas”, en Gras, C. y Hernández, V. (coord.), *La Argentina rural: de la agricultura a los agronegocios* (Buenos Aires: Biblos).

Masters, Michael W. (2008), “Testimony before the Committee on Homeland Security and Governmental Affairs”, Senado de los Estados Unidos, 20 de mayo de 2008.

Murmis, Miguel (1998), “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”, en Giarracca, Norma y Cloquell, Silvia (Comps.), en *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales* (Buenos Aires: Editorial La Colmena–CLACSO).

Murmis, Miguel y Murmis. María R. (2010), “El caso de Argentina”, en *Dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*, FAO, pp. 1-42.

Robinson, William I. (2011), “Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites”, en *Critical Sociology*, SAGE journals.

[1] Andrea Sosa Varrotti es socióloga (UBA), becaria del CONICET y doctoranda en Ciencias Sociales (UBA). Se desempeña como docente en la Carrera de Sociología (UBA). Investiga sobre las transformaciones del mundo rural argentino a partir del estudio de las megaempresas agropecuarias.

[2] En 1991, la Commodity Future Trading Commission [Comisión de Comercio de Futuros de Commodities] de Estados Unidos concedió a los bancos de Wall Street una excepción a los límites en las posiciones especulativas de determinados intercambios, los *swaps*, es decir, aquellos derivados financieros que consisten en un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una cantidad de dinero determinada en fechas futuras. Ello abrió una laguna legal para la especulación ilimitada (Masters, 2008: 7).

[3] La reducción del Estado también se vio en decisiones como la de trasladar la aplicación de la ley forestal a las provincias a través del artículo 3 de la ley n° 13.273 de defensa de la riqueza forestal de 1995. La ausencia estatal a la hora de fiscalizar la aplicación de esta ley provocó importantes desmontes, como por ejemplo en Tartagal, que permitieron la expansión de la frontera del agronegocio.

[4] Ante la inexistencia de fuentes estadísticas sobre la concentración de la tierra, para realizar este recorte se recurrió, en otro trabajo (véase Gras y Sosa, 2013), a la información obtenida a través de relevamientos periodísticos y análisis de documentos. Además, se cuenta con la referencia de la estimación realizada por Murmis y Murmis (2010), quienes a partir de información periodística construyeron una muestra de 48 grandes empresas con 50.000 hectáreas o más, entre las cuales las de más de 100.000 representan el 30%, es decir, aproximadamente 14 empresas. Esto incluye específicamente a las empresas productoras de *commodities* agrícolas para el mercado internacional. Cabe aclarar que una de las empresas pioneras en agronegocio, El Tejar S.A., en 2013 redujo la superficie controlada en Argentina en un 90 % respecto del año 2012, pasando de producir 300.000 has a trabajar 30.000 has (véase “El Tejar, ante una decisión drástica”, en *La Nación*, 20 de abril de 2013), para luego retirarse por completo del país.

[5] Sin embargo, debe destacarse que desde la segunda década de este siglo comienzan a reconocerse cambios en las estrategias de algunas de ellas, que tienden a aumentar la

proporción de tierras propias, fenómeno vinculado al ingreso de capitales extranjeros y a su peso en la toma de decisiones empresariales.

Me gusta 26

Twitter

Publicado en: Cambio de época

← *“El kirchnerismo no logró construir una hegemonía”*

La persistencia del neoliberalismo en la Argentina: más allá de la Propuesta Republicana →



ESTÁ PERMITIDA LA REPRODUCCIÓN DE LOS CONTENIDOS CITANDO LA FUENTE. ÉPOCAS.
REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES Y CRÍTICA CULTURAL. SÁNCHEZ DE BUSTAMENTE 543 -
CIUDAD DE BUENOS AIRES | ISSN 2469-245X