

EXPANSIÓN AGRÍCOLA Y AGRICULTURA EMPRESARIAL

EL CASO ARGENTINO

Carla Gras

Resumen

En las últimas dos décadas, Argentina registra un fuerte crecimiento de la producción agrícola, motorizado por importantes transformaciones productivas, económicas e institucionales, que dio lugar a procesos de concentración empresarial.

Este aumento del papel del capital en la producción agropecuaria no puede comprenderse meramente en términos de la expansión de la escala de las explotaciones, sino que su examen requiere considerar aspectos tales como las formas de control y organización de los factores y recursos productivos, el origen del capital y las formas de acumulación desarrolladas. En este artículo, se abordan estas cuestiones, indagando en la diversidad interna que caracteriza el movimiento hacia la concentración empresarial.

Palabras clave: Agricultura empresarial / agronegocios / Argentina.

Abstract

Agriculture expansion and capitalist farming: the case of Argentina

In the past two decades, Argentina registered a strong growth of agricultural production, driven by major productive, economic and institutional changes, which led to concentration processes.

This increased role of capital in agricultural production cannot be understood merely in terms of the expansion of farms' scale. Its examination needs to consider the different forms of control of productive resources, accumulation, and the organization of production or the origin of capitals as well. In this paper, we address these issues, looking into the diversity that characterizes capitalist concentration.

Keywords: Capitalist agriculture / agribusiness / Argentina.

Carla Gras: Socióloga, investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, CONICET, Argentina. E-mail: carlagras@arnet.com.ar

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 8 de julio de 2013.

Introducción

Las transformaciones en el agro argentino están ligadas a la profundización de su conexión con la economía globalizada. Esta conexión no es nueva y forma parte de un proceso histórico más amplio de penetración del capital en el agro, y de integración y subordinación de la producción local a circuitos globales, que diferentes autores analizaron a partir de la noción de “complejos agroindustriales” (véase Teubal, 1995 y 2001; Teubal y Rodríguez, 2002; Gutman y Gatto, 1990; Lattuada, 1996; Gras, 2005).

Luego de una etapa de estancamiento relativo de la producción agropecuaria en la principal región del país, la Pampa Húmeda (entre 1940 y 1970), la Argentina comenzó a registrar en la década de los ochenta un heterogéneo y desparejo crecimiento agrícola, con el aumento de la producción de oleaginosas y algunos cereales (trigo y maíz) y el estancamiento de otros (sorgo, cebada). El crecimiento agrícola se profundizó en las décadas siguientes, acompañado por una creciente intensificación productiva, proceso que se vio favorecido por una serie de cambios institucionales, tecnológicos, productivos y financieros en la década de los noventa. A partir de 2002, una nueva tasa de cambio (valor peso/dólar), el alza sostenida de los precios internacionales de los *commodities* y la entrada de capitales externos al sector completaron la reconfiguración del agro argentino.

Estos procesos no son ajenos a tendencias globales, entre las que autores como McMichael (2000), Bonanno (2004), Friedland (2004) o Busch y Juska (1997) subrayan el aumento de la transnacionalización de las cadenas productivas y su vinculación a la economía global sobre la base de un número reducido de productos. En ese contexto, se observa el pasaje de agriculturas integradas al mercado mundial, a través de las producciones en las que tenían ventajas comparativas, a agriculturas organizadas en función de la producción de *commodities* globales (McMichael, 1997).

Estos elementos están en la base de la emergencia y la consolidación de un nuevo modelo agrario en Argentina —conocido como “agronegocio”—, basado en el empleo de biotecnologías, un intenso ritmo de innovación tecnológica, altos requerimientos de capital, la participación creciente del capital financiero, la reorganización del trabajo y de la pro-

ducción. Sus consecuencias han sido notables y se registran en distintos aspectos: la mayor concentración productiva; el espectacular aumento de la producción; la intensificación agrícola (tanto en términos de la extensión de la superficie sembrada como del aumento de la productividad); el lugar excluyente del cultivo de soja en ese desempeño; la expansión de la frontera agraria; la disminución sistemática de las explotaciones de menor tamaño, y la constitución de escalas productivas desconocidas por su inmensidad espacial.

En este escenario, se generaliza y amplía el papel del capital en la producción agraria (Murmis, 1998; Murmis y Murmis, 2010). Este proceso de concentración empresarial puede observarse, además de en las grandes escalas productivas, en la importancia que cobran aspectos como el origen de los capitales, y las formas de control y manejo de los recursos productivos.

El tema de la agricultura empresarial en el actual modelo ha sido poco explorado en los estudios rurales en Argentina. Uno de los aportes más significativos proviene de autores como Roberto Bisang (2003; Bisang y Kosakoff, 2006; Bisang, Anlló y Campi, 2010) y Martín Piñeiro (2009; Piñeiro y Villarreal, 2005), entre otros. Sus trabajos indagan en el impacto de las transformaciones tecnológicas y organizativas en la conformación de las empresas agropecuarias y en la importancia de las formas de producción en red en la competitividad del agro argentino. Estos trabajos ofrecen una fina descripción de las nuevas formas de organización empresarial.

Sin embargo, una serie de cuestiones quedan soslayadas, las que pueden sintetizarse en la pregunta sobre cómo ha sido la apropiación de la lógica del agronegocio en el interior de las capas empresariales. Los autores señalados atribuyen una suerte de equivalencia entre la expansión del agronegocio y su cristalización en un modelo empresarial determinado: la empresa-red. El interrogante antes planteado implica reconocer, como ha señalado Clara Craviotti, que:

... este se materializa en algunas de sus expresiones actuales, en una trama de actores de diferente condición y posición social, más que en un actor específico. (Craviotti, 2012, p. 3)

Para esta autora, esta apropiación por parte de diferentes grupos constituye un problema que refleja la ambigüedad de la noción de agronegocios. Por el contrario, en este artículo, intentamos abordar esos diferentes modos de apropiación entendiendo que, más que un problema, constituyen aspectos centrales de las dinámicas socioeconómicas y de poder que se generaron en torno de esta nueva lógica. Nuestra hipótesis es que esa apropiación diferenciada ha dado lugar a una trama compleja en la agricultura empresarial, que no puede entenderse a partir de distinguir

frangas innovadoras o modernas de otras más “tradicionales”, sino de examinar los rasgos y atributos que diferencian a las unidades empresariales y aquellos que les dan unidad. Ello hace que el proceso de concentración empresarial —entendido aquí como “aumento del papel del capital en la producción” (Murmis y Murmis, 2010, p. 1)— no se traduzca únicamente como un movimiento vertical (de aumento de las distancias entre la agricultura empresarial y la agricultura familiar o campesina) sino también como uno horizontal, de producción de nuevos cortes en el interior de las clases capitalistas.

En los apartados que siguen, se hará una breve referencia a las características del reciente crecimiento agrícola, para luego retomar las cuestiones planteadas precedentemente, tal como se expresan en el tamaño de las empresas, los formas de control y organización de los factores productivos, el origen del capital y las formas de acumulación desarrolladas. Para ello, se analiza un conjunto de firmas agropecuarias que hemos estudiado en los últimos años.

Crecimiento agrícola y expansión del agronegocio

En las últimas dos décadas, el sector agropecuario argentino registró un aumento sistemático de su PBI: entre 1993 y 2010 se multiplicó 7 veces.¹ Esta evolución reconoce tres momentos: expansión entre 1993 y 1998, estancamiento y leve retracción entre 1999 y 2002, y un posterior aumento, de mayor ritmo desde 2003. El mayor aporte provino del complejo oleaginoso, básicamente la soja y sus derivados industriales.² Esta devino el cultivo “estrella” del crecimiento agrícola: el área sembrada pasó de poco menos de 5 millones de hectáreas a casi 19, entre 1990 y 2011. La producción tuvo un crecimiento más intenso, pasando de 10.862.000 toneladas a 40.100.197. Paralelamente, la superficie con trigo descendió de 6 millones de hectáreas a 4,5, al igual que la de girasol (bajó de 2, 4 millones a 1,8). Mientras que el área con maíz, si bien aumentó (pasó de 2 millones a 5), lo hizo a un ritmo menor que la soja.³

La centralidad de la producción sojera en el crecimiento agrícola se advierte también en el peso de las exportaciones de este complejo: en 2007 representaron el 40% de las exportaciones agrícolas, mientras que las de trigo, maíz y carne vacuna —producciones que durante décadas lideraron la matriz agroexportadora— alcanzaron cada una cerca del 8% (Guibert, 2010). Otro

1 En millones de pesos, a precios de 1993. Fuente: INDEC

2 Aceites, harinas, alimentos balanceados, biodiesel y otros subproductos como mayonesa, margarina y lecitina.

3 Datos del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Disponible en: <<http://old.sii.gov.ar/index.php/series-por-tema/agriculturas>>.

dato elocuente es la contribución del complejo sojero a las exportaciones totales del país, que en los últimos años representó entre el 25 y 28% del valor total de las exportaciones nacionales.

El crecimiento agrícola y el lugar predominante de la soja en él son resultado de una serie de factores articulados, que combinan tendencias globales y locales, y que resultaron en una intensificación de la producción y un aumento de los índices de capitalización requeridos para asegurar una rentabilidad mínima.

En ese marco, cabe destacar las transformaciones jurídico-institucionales operadas en el sector agropecuario, que desde 1990 cambiaron el escenario en el que este se había desarrollado hasta entonces. En rigor, estos cambios se remontan a mediados de la década de los setenta, cuando la dictadura militar puso en marcha un proceso de liberalización económica y favoreció la orientación exportadora de la actividad. Pero fue recién en los años noventa cuando ese proceso se consolidó y profundizó. Señalemos rápidamente algunas de las medidas que afectaron especialmente al sector agropecuario: la eliminación de casi todos los impuestos a las exportaciones, lo que dio un nuevo impulso a la orientación externa de la producción; la supresión de aranceles a la importación de bienes de capital, que se tradujo en una importante renovación del parque de maquinarias; la eliminación de casi todos los organismos reguladores, lo que dejó a los productores más expuestos a los vaivenes del mercado internacional; la privatización de los servicios públicos, lo que alteró la estructura de costos de las explotaciones; y finalmente, la retracción del Estado del mercado financiero, lo que redujo notablemente el acceso a créditos baratos o a tasas subsidiadas e impulsó una mayor presencia de entidades privadas, favorecida por la Ley 24.441 de fideicomisos en 1995. Inicialmente orientada a la construcción de viviendas, los fideicomisos se extendieron a la actividad agropecuaria, canalizando inversiones financieras hacia el sector.

A este conjunto de medidas, se sumaron una serie de leyes que en conjunto impactaron sobre la disponibilidad de tierras. Así, nuevas normas de arrendamiento excluyeron de la ley vigente (que establecía un plazo máximo de tres años para el alquiler de campos) a los llamados “contratos accidentales” (para la realización de una o dos cosechas), que quedaron fuera de las restricciones existentes respecto del congelamiento de precios y la limitación de los plazos. Ello hizo que estos se propagaran, dando lugar a un cambio en la matriz de contratación de la tierra (Cloquell, 2007) y favoreciendo el aumento del arrendamiento. Se estima que entre el 70 y 60% de la superficie agrícola del país se encuentra actualmente en esa situación (Reboratti, 2010).

En cuanto a las tierras fiscales, la reforma constitucional de 1994 dejó en manos de las provincias su manejo y adjudicación (Murmis y Murmis, 2010); ello resultó en una multiplicidad de situaciones de entrega de tierras fiscales según la capacidad reguladora de cada estado provincial y sus necesidades financieras. Asimismo, si bien no hubo cambios en la legislación sobre montes y bosques (hasta 2007), la debilidad de los estados provinciales se manifestó en el desmonte de grandes áreas para el cultivo de soja en el norte del país, permitiendo la expansión de la frontera agraria.

Finalmente, son de destacar los efectos del recorte presupuestario a los organismos de investigación y desarrollo tecnológico como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que fue acompañado de cambios en su modelo de investigación y extensión —hasta entonces basado en la planificación, la estabilidad de los investigadores y extensionistas y el financiamiento público—. En sintonía con el modelo norteamericano, en el cual las investigaciones se definen a partir de la obtención de fondos y subsidios privados, los agentes del INTA tuvieron que “salir a prestar servicios” (Calandra, 2009), perdiendo terreno las iniciativas públicas de modernización tecnológica a favor de las desarrolladas por el sector privado.

En el marco de estas profundas transformaciones, tuvo lugar un hecho que revolucionó los sistemas productivos: la liberalización del primer evento transgénico en 1996: la soja resistente al glifosato. Su uso incrementó exponencialmente el consumo de fertilizantes, pesticidas, y potenció el sistema de siembra directa. La difusión local de las nuevas semillas y biocidas fue rápida. Unas pocas firmas propietarias de las patentes de estas tecnologías estuvieron en posición de imponer un sistema de comercialización a su medida. En un escenario de fuerte endeudamiento bancario de muchos productores, los mecanismos de financiamiento promovidos por estas empresas fueron determinantes.

Estas innovaciones asumieron el carácter de un “paquete cerrado” —lo que define de manera precisa el modo en que están concatenadas unas con otras (la semilla transgénica con el glifosato, un conjunto de herbicidas y pesticidas, un tipo de tecnología de siembra, etcétera)— y la capacidad de determinar la organización productiva y las necesidades de capitalización de las explotaciones (Bisang y Gutman, 2005). Desplegado en el contexto de una estructura específica de relaciones de poder y de control sobre la producción agrícola, el nuevo paquete tecnológico impulsó la concentración empresarial dados sus altos requerimientos de capital y su asociación con grandes escalas de producción (por sus características, los resultados productivos son más altos cuanto mayor es la extensión trabajada).

El sentido global de estas transformaciones no es el resultado unívoco de un paquete tecnológico. La importancia de este factor encuentra su pleno significado en la emergencia de una nueva lógica de producción que reconfiguró las formas de acumulación de capital. Esta lógica, conocida como agronegocio, supuso una nueva manera de llevar adelante la producción, signada por formas de organización del proceso productivo basadas en la tercerización de tareas y en la gestión y control (más que en la propiedad) de activos de terceros (tierra y capital).

Si bien la contratación de labores o el arrendamiento de campos no son novedosos en Argentina, cabe destacar que estas tradicionales prácticas no sólo se extendieron en el período reciente, sino que incorporaron otros servicios (informática, consultorías financieras, de *marketing*, inmobiliarias, información climática). Además de reducir el empleo directo en la explotación, esta forma de organización de la producción modifica los modos de conducción empresarial y el rol profesional del empresario. Este se despliega en la gestión, la cual no se limita a la toma de decisiones y la supervisión, sino que implica la coordinación de múltiples actores y el gerenciamiento de aspectos productivos, financieros, comerciales y administrativos. Ello requiere altos grados de formación cuya posesión y puesta en juego participa de la producción de excedentes, sean estos productivos, financieros o económicos. A modo de ejemplo, un empresario comentaba:

El productor agropecuario en general no saca bien las cuentas. Hay un montón de costos encubiertos, donde empezás a ver costos de transacción, de diferenciación de tipo de cambio, cuando vos vendés a un precio, cuando comprás a otro. Y no te das cuenta pero hay un montón de plata que se pierde en el medio [...] Cuando vas sacando todas las cositas intermedias, puedes llegar a tener entre 30-35 dólares por hectárea de costo adicional. (M.R., entrevista, 2011)

Esta forma de organizar la producción conlleva cambios cualitativos en términos de la acumulación de capital, pues se trata de lograr la mayor velocidad posible de rotación del capital. Este rasgo característico del agronegocio no puede comprenderse sin considerar su articulación con otro de sus elementos constitutivos: la “financiarización” de la producción. En efecto, el crecimiento agrícola fue acompañado de una participación creciente del capital financiero. Si bien tampoco es novedosa, esta involucra en la actualidad a nuevos actores que —a través de diversos y complejos instrumentos financieros (*swaps*, *forwards*, opciones)— “entran” a los mercados de *commodities* agrícolas, atraídos por el alza sostenida de los precios y la menor rentabilidad ofrecida por inversiones financieras clásicas (acciones, bonos, etcétera), y que logran una gran influencia en la producción a través de los

precios. De hecho, a escala mundial, el crecimiento agrícola se concentra en unos pocos productos, que son aquellos en los cuales se producen las mayores transacciones financieras: soja, maíz, palma de aceite, arroz, canola, girasol, caña de azúcar y forestales (Pereira Leite, 2012). De tal forma, el capital financiero contribuyó de manera sustantiva al aumento de la producción en ciertos rubros, alterando la estructura de uso del suelo y promoviendo procesos de intensificación. En Argentina, además, se observa su ingreso a la producción de soja a través de fondos de inversión. En general, estos capitales buscan retornos rápidos, lo que lleva a los productores a privilegiar los resultados financieros por encima de los productivos (Guibert, 2007).

Los elementos mencionados también impulsan la ampliación de las empresas hacia otras actividades que no sólo responden a una lógica clásica de integración técnica, sino también a lo que algunos entrevistados denominaron la “multiplicación de espacios de transacción”, es decir, el desarrollo de diversos emprendimientos, tendientes a lograr una mayor valorización del capital. Veremos algunos de estos ejemplos en el caso de las más grandes empresas.

En síntesis, el agronegocio profundiza la lógica de los anteriores procesos de expansión del capital e introduce nuevos rasgos relacionados con: a) cambios en la estructura de tenencia de la tierra; b) novedosos arreglos financieros, comerciales y de organización para la producción; c) intensificación del uso de la tierra y el capital junto con cambios tecnológicos en la calidad de los insumos e innovaciones genéticas; d) importancia de las lógicas de valorización financiera; e) participación de capitales no agrarios; f) ampliación de la lógica del mercado en la asignación de recursos y políticas públicas que favorecen la expansión del agronegocio.

Perfil de las empresas agropecuarias argentinas

La expansión del agronegocio modificó el perfil de las empresas agropecuarias. El argumento que aquí desarrollaremos es que lejos de cristalizar en la configuración de un actor específico, esta lógica fue apropiada de manera diversa por actores de distinta posición y trayectoria social, dando lugar a una trama compleja,⁴ que contribuyó a dotarlo de un grado no menor de legitimidad social.⁵

4 Sin contar con la complejidad que agrega la presencia de la agricultura familiar y campesina, que no abordamos aquí.

5 Esto pudo observarse durante el conflicto de 2008 por las retenciones a las exportaciones agropecuarias (Gras, 2011). El imaginario social sobre el aporte del sector al crecimiento económico en los últimos años comenzó a problematizarse más entre grupos; un hito significativo en este sentido fue el llamado Juicio de Ituzaingó en la provincia de Córdoba en 2012, por el impacto del uso de agroquímicos en la salud de la población.

En los puntos que siguen, retomamos estos ejes a través de la caracterización de un conjunto de empresas agropecuarias. Los datos utilizados provienen de entrevistas en profundidad a empresarios relevadas entre 2009-2012.⁶ Las empresas fueron contactadas en un relevamiento previo por encuesta. El universo analizado no es estadísticamente representativo del conjunto de explotaciones empresariales del país, por lo que no es posible establecer su peso en ese total (lo que tampoco es un objetivo de este trabajo). Cabe señalar que dicho universo fue recortado entre empresas asociadas a una entidad técnico profesional, de larga trayectoria en el agro argentino y con amplio predicamento entre el empresariado agrario. Si bien ello introduce límites a la extensión de nuestras conclusiones, ofrece la ventaja de enfocarnos en las empresas que más entusiasta y profundamente encararon las demandas planteadas por la lógica del agronegocio. Asociaciones como la que referimos acompañaron el cambio de modelo productivo y sirvieron de “plataforma para la conformación y difusión de nuevos modelos empresarios” (Hora, 2010, p. 102).

Los “*big players*” del agronegocio

A partir de la década de los años dos mil, se consolida un grupo reducido de megaempresas, término con el que Murmis aludió a aquellas que por sus volúmenes de actividad se ubicaban en una posición que las diferenciaba del conjunto de la agricultura empresarial (1998, p. 212). Su tamaño supera ampliamente las 100.000 hectáreas totales. Entre ellas puede mencionarse a Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU y Adecoagro.⁷ Algunas de estas megaempresas son de ingreso reciente a la actividad, aunque la mayoría tiene una larga trayectoria en el sector.

Estas megaempresas son las más grandes productoras de soja, maíz y trigo del país, y ocupan posiciones relevantes en producciones como ganadería, arroz o algodón. Entre ellas suman alrededor de un millón y medio de hectáreas sólo en Argentina, donde se ubica el grueso de las tierras en las que operan. En la última década, se han extendido a Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia. Esta expansión habla de la estructuración global que alcanza su organización productiva, lo que constituye una diferencia significativa respecto

6 Realizamos un total de 26 entrevistas en profundidad a titulares de empresas agropecuarias (personas físicas o miembros de sociedades). Los casos estudiados cubren distintas categorías de tamaño y magnitud económica (medida en función del Valor Bruto de la Producción), que habíamos identificado en el análisis de datos recogidos a partir de una encuesta relevada en 2009. Las más grandes empresas de siembra de soja del país (más de 60.000 hectáreas) fueron consideradas de inclusión forzosa, logrando acceder a cuatro de ellas. Cabe señalar que quedaron excluidas de nuestro relevamiento grandes empresas vinculadas a producciones regionales.

7 Nos referimos en este artículo a las nombradas en el cuerpo del texto, debido a que son aquellas a las que hemos podido acceder a entrevistar y sobre las que hemos reunido mayor información.

del resto de las empresas. Según la información relevada, ello no sólo resultó en una fenomenal expansión de su tamaño, sino en una diversificación territorial que profundiza la que ya tenían en el país (con campos distribuidos en toda la Pampa Húmeda y en las diferentes provincias del norte). La diversificación territorial forma parte de estrategias de manejo del riesgo, tendientes a minimizar la influencia de condiciones climáticas, políticas y jurídicas. Estas megaempresas consideran que estas estrategias de manejo del riesgo son uno de sus “activos” fundamentales ante los mercados financieros. Como señaló un entrevistado:

... si uno se fija en los que se fueron, 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 sólo 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. (G.M., entrevista, 2012)

Además de su gran escala, el modelo empresarial desarrollado se apoya en una organización corporativa altamente profesionalizada —con departamentos especializados estructurados desde el terreno hasta el nivel central—; en conexiones estrechas con las principales empresas de insumos; y en la centralidad del componente financiero en sus procesos de acumulación. Recientemente, en consonancia con la expansión a otros países, ese componente se complejizó a partir del ingreso de estos capitales en la estructura societaria. El Tejar, Adecoagro y MSU, por ejemplo, recibieron aportes de grupos y fondos de inversión internacionales por una parte de sus paquetes accionarios. Según surge de las entrevistas y la información recogida en la prensa, la vinculación con estos capitales está asociada a los procesos de capitalización que a partir de 2008-2009 han experimentado las megaempresas con la compra de tierras.

Esta situación introduce cambios en el modelo empresarial desarrollado hasta ahora por la mayor parte de las megaempresas, cuya característica principal fue el manejo de tierras de terceros: aun siendo dueñas de importantes extensiones, el grueso de los campos trabajados son arrendados. La adquisición de tierras en los últimos años —y en casos como El Tejar, la reducción del área arrendada— plantea un cambio en el enlace con la tierra que, dada la intervención de capitales internacionales, no puede comprenderse por fuera del fenómeno global de acaparamiento de tierras para la producción en gran escala (Borras *et. al*, 2011). Así, en el caso argentino, las megaempresas son uno de los principales puntos de desembarco de estos capitales en el mercado de tierras local. Ello también está presente en empresas como Adecoagro y CRESUD, que son propie-

tarias de toda o casi toda la tierra que operan, y que compraron tierras a partir de capitalizaciones externas.

La mayor parte de las megaempresas desarrollan formas de producción en red, de la cual algunas de ellas son exponentes paradigmáticos, tal es el caso de El Tejar y Los Grobo. La estructura de estas megaempresas está fundada en torno de la organización, coordinación, planificación y gestión de un vasto entramado de recursos y actores. La competitividad que alcanzan proviene de las ventajosas condiciones que se derivan de su escala: el trabajo en sus campos constituye casi un “mercado único” para los contratistas, los cuales asumen las inversiones que requieren las innovaciones tecnológicas; son los principales clientes de los proveedores de insumos, obteniendo precios diferenciales; imponen condiciones a los dueños de la tierra, influyendo en los valores de ella en las distintas zonas.

Sin embargo, el modelo de la red no es el único existente entre las megaempresas, sino que también encontramos formas empresariales “clásicas”, con un grado significativo de centralización del capital y de integración vertical, como es el caso de Adecoagro. Propietaria de casi toda la tierra que trabaja (alrededor de 200.000 hectáreas en Argentina), esta empresa integra la producción de alimentos a través de la propiedad de molinos arroceros, usinas lácteas e ingenios azucareros.

Más allá de su grado de centralización de recursos o de la medida en que las formas de producción en red están presentes en las megaempresas, es posible encontrar entre ellas lo que los propios actores llaman diferentes “modelos de negocios”, según cual sea el “foco” de acumulación de la compañía. En tal sentido, encontramos que realizan diferentes actividades que, aunque complementarias, se articulan de distinta manera en cada caso: a) la producción y venta de *commodities*; b) la adquisición de inmuebles rurales en áreas marginales y su valorización agrícola para la posterior venta; c) el gerenciamiento de cultivos y planteles ganaderos de terceros; d) la oferta de servicios agrícolas, acopio, provisión de insumos o exportación; e) el procesamiento industrial de las materias primas; f) servicios de consultoría técnica y financieros (créditos y coberturas para productores).

En los últimos años, la expansión de las megaempresas ha estado acompañada por un aumento de relaciones entre ellas o con otras, tanto para una integración horizontal como vertical. Ejemplos de esto son: la compra conjunta de 31.000 hectáreas en Argentina por parte de El Tejar y Adecoagro; la asociación de esta última con una empresa extranjera para la industrialización de lácteos; la producción ganadera intensiva y el procesamiento de carne que CRESUD inició asociándose con una transnacional; o la participación de Los Grobo en BIOCERES, empresa de biotecnología agrícola.

Estas integraciones comerciales y productivas, al igual que la articulación con capitales financieros extrarregionales acompañan el proceso de regionalización de las megaempresas. Murmis y Murmis señalan en tal sentido que:

... en la expansión de las empresas puede verse cómo los arreglos originalmente basados en el funcionamiento de redes de productores van siendo sustituidos por integraciones financieras y comerciales nacionales e internacionales, unidas a la compra de tierra en países limítrofes. (2010, p. 17)

Esta tendencia parece conectarse con una etapa diferente, tanto en términos del proceso de concentración como de las dinámicas de acumulación de las megaempresas.

Las grandes y medianas empresas

La concentración empresarial no sólo se refleja en la conformación de estas megaempresas, sino en la presencia de otras empresas de diverso tamaño cuyo peso a escala nacional es significativo. Distinguimos dos franjas: grandes empresas (más de 10.000 hectáreas) y medianas empresas.⁸

Además de su menor volumen de actividad, las grandes empresas se distinguen de las megaempresas por su menor diversificación territorial, que no incluye la regionalización. Estas grandes empresas se organizan a partir de un núcleo inicial de tierras heredadas, usualmente en la región pampeana, a las que luego sumaron otras mediante la contratación de campos.

Entre las grandes empresas estudiadas, tres trabajan más de 50.000 hectáreas. Además de su mayor tamaño, comparten ciertos rasgos en lo que refiere a su estructura y trayectoria empresarial y al desarrollo de formas de producción en red, mediante “alianzas” y asociaciones con empresas de insumos, comercializadoras y acopiadores. Según explican estos empresarios, parte central de su expansión radica, por un lado, en su organización económico-financiera que les permite reducir costos de transacción y, por otro lado, en las redes que establecen poniendo a jugar esa estructura gerencial. Así, por ejemplo, una de estas grandes empresas explota parte de los campos de manera asociada con una de las megaempresas: cada parte aporta capital y la empresa de este entrevistado se encarga del gerenciamiento y el seguimiento de los cultivos.

La expansión de estas grandes empresas está basada en la obtención de condiciones favorables de financiamiento y en la captación de aportes de capital externos:

8 Retomamos este umbral de Murmis y Murmis (2010). Los casos estudiados en estos grupos fueron 22, correspondiendo 9 a grandes empresas y 13 a medianas.

... personas, sociedades o fondos que aportan capital (dinero, tierra, etcétera) y que buscan obtener la mayor renta posible. De esta forma se genera una productiva sinergia entre las habilidades gerenciales y el aporte de capital. (M.R., entrevista, 2011)

Estos capitales buscan un rédito más o menos rápido y, a diferencia de las megaempresas, no se han dirigido a capitalizaciones. De tal forma, su crecimiento parece haber requerido que el capital así integrado logre una mayor velocidad de circulación y no se “entierre” en la compra de tierras. Esta lógica impulsa la ampliación sostenida de la escala, pero los retornos obtenidos se dirigen a mantener la estructura de gerenciamiento y asegurar las ganancias comprometidas con los inversores, antes que a una acumulación genuina:

... si queríamos facturar más teníamos que trabajar cada vez más, porque los costos también nos subían. Cuando vos te empezás a organizar tenés que tener un contador, un auditor, tenés que tener más gente, más oficinas. Todo eso te va subiendo un costo adicional que te exige mayor facturación. (M.R., entrevista, 2011)

Este tipo de expansión, sustentada básicamente en la gestión de activos de terceros, se encuentra tensionada por la lógica financiera en la que se basa el gerenciamiento. En tal sentido, es necesario observar la evolución de estas grandes empresas frente a la valorización de la tierra y la mayor competencia por ella.

Las otras grandes empresas estudiadas presentan un perfil diferente. Su tamaño es menor (se ubican entre 10.000 y 20.000 hectáreas), y si bien combinan tierras propias y arrendadas, en general, la mayor proporción corresponde a las primeras. Su expansión reciente se ha basado en el alquiler de campos,⁹ pero esta estrategia no tiene la magnitud que alcanza en las grandes empresas antes descriptas. Esto se relaciona con la concepción que los entrevistados refirieron respecto del riesgo que implica el pago de altos valores pactados en quintales fijos (modalidad predominante en las últimas décadas). Asimismo, la lógica de selección de los campos alquilados no se corresponde claramente con una estrategia de diversificación territorial, en tanto está limitada por la posibilidad de organizar estructuras (trabajadores, administradores, etcétera), que puedan ser gestionadas eficientemente a distancia. De allí que privilegien la búsqueda de tierras cercanas a las propias.

9 Encontramos entre este grupo a dos empresarios que compraron tierras en los últimos años: uno en zonas marginales, reinvertiendo recursos propios, y el otro en Uruguay, con dinero de un familiar. Un tercer caso, que cuenta con la mayor superficie de este grupo (20.000 hectáreas propias) fue adquiriendo campos en distintos momentos, aunque cabe señalar que las compras se efectuaron a lo largo de varias décadas y no como resultado del “boom” de los *commodities*, dado que el último campo lo adquirieron hace casi 30 años.

Persiste en ellas el carácter familiar de la propiedad, aun cuando adopten distintas formas jurídicas. En general, han separado el patrimonio en tierras de su explotación, mediante la conformación de sociedades diferentes, lo que les ha permitido profesionalizar la gestión y redefinir antiguas lógicas de acumulación que tenían un fuerte componente patrimonial. Los dueños de estas grandes empresas asumen el rol económico tradicional de la burguesía: son empresarios que controlan la gestión del capital y la formación de ganancias, y concentran su trabajo en los aspectos financieros y comerciales —funciones que no delegan, a diferencia de las relacionadas con las tareas agronómicas—.

De larga trayectoria en el agro, estas grandes empresas pasaron de sistemas mixtos, en los cuales la ganadería era la principal producción, a desarrollar agricultura exclusivamente, o bien, a hacer de esta su actividad fundamental, desplazando la ganadería a tierras marginales. Se observa también la implementación de cambios orientados a reducir el peso del capital fijo: la mayoría tenía una estructura propia, que luego reorganizaron con la venta de las maquinarias. Aunque pueden mantener algunas que consideran esenciales para no depender de prestadores en momentos críticos, delegan en contratistas buena parte de las labores.

Si bien no encontramos aquí modalidades de funcionamiento en red, cabe señalar que algunas de estas grandes empresas desarrollan asociaciones con terceros. La situación más frecuente es la producción conjunta (con otros empresarios, con asesores técnicos o exportadores) en campos alquilados. Como plantean Díaz Hermelo y Reza, estas asociaciones productivas reúnen:

... individuos o empresas que aportan los diferentes recursos [...] y capacidades [...] necesarios para la producción agrícola. Los aportes se realizan bajo variadas estructuras de participación, conllevando diferentes riesgos y retornos. (2010, p. 207)

Por debajo de las 10.000 hectáreas, encontramos otro grupo de empresas que oscilan entre 1.000 y 5.000 hectáreas, y que englobamos en la categoría de “medianas”. Podemos distinguir dos situaciones en cuanto al volumen de tierras trabajadas: entre 1.000 y 2.000 hectáreas, y entre 2.000 y 5.000. Una segunda distinción refiere a las trayectorias sociales: los que continúan una empresa familiar y los ingresantes recientes. Estos orígenes diferentes se expresan en la tenencia de la tierra, la organización del trabajo y en la posesión o no de una estructura, más que en el tamaño de las empresas.

Las empresas de larga trayectoria combinan la propiedad y el arriendo de tierras. Esta estrategia no ha resultado en su diversificación territorial (los campos alquilados se ubican en general en un radio menor de 200 ki-

lómetros de distancia del propio), lo que se relaciona con el modo en que acceden a las tierras contratadas: a través de vínculos de vecinos y conocidos. El conocimiento y la confianza previa constituyen un activo para estos empresarios; en las entrevistas fue común la referencia a que los dueños “saben cómo trabajamos y que les vas a cuidar el campo”, “saben que pagan y cumplen los compromisos”. Entre las tierras arrendadas, hay un conjunto que alquilan de modo “permanente” y que pertenecen a familiares que comparten el patrimonio heredado pero se han dedicado a otras actividades. A diferencia de las grandes empresas, donde el patrimonio familiar se ha integrado en una sociedad anónima o de hecho, separada de la sociedad de explotación, en las medianas empresas los herederos dan su parte a quienes continúa en la actividad, a un valor menor a los pactados en el mercado, para que estos “la trabajen”.

Buena parte de estas empresas arrendaba entre 2003 y 2008 una superficie mayor que actualmente. Los problemas climáticos de esa última campaña las dejaron con pérdidas importantes, por lo que redujeron la superficie sembrada. La disminución de la cantidad de campos arrendados también es resultado del incremento de los precios y la competencia de empresas más grandes. Al respecto un entrevistado comentaba: “Acabo de perder dos campos. Yo los acomodo y cuando están acomodaditos viene alguien y ofrece algo más” (A.L., entrevista, 2011). Estas dificultades para sostener un ritmo de expansión también se hacen evidentes en el hecho de que estos empresarios no han adquirido tierras desde que se hicieron cargo de sus empresas, a excepción de situaciones puntuales en las que vendieron un campo para comprar otro mejor ubicado o con mejor aptitud agrícola (lo que en general, llevó a reducir el número total de hectáreas propias).

Las asociaciones productivas también están presentes en este grupo, aunque con menor alcance respecto de las grandes empresas, y están orientadas a mantener una escala mínima en condiciones de menor riesgo. Estos vínculos se establecen “entre pares” —otro productor— y buscan constituir el capital necesario para aumentar la producción. Se trata en general de asociaciones informales, con poca estabilidad en el tiempo, que responden a oportunidades coyunturales.

Estas medianas empresas registran un proceso similar al de las grandes en cuanto a los sistemas productivos: dejaron la ganadería y se volcaron a la agricultura (soja, trigo y maíz) en la década de los noventa. Pero la estructura en maquinarias fue conservada en la mayoría de los casos, y recurren a contratistas para tareas puntuales. Otra diferencia con las grandes empresas radica en el tipo de trabajo que desarrollan los responsables. Además de ocuparse de los aspectos administrativos, financieros y comerciales, estos empresarios

están a cargo del seguimiento y control de las labores productivas. La administración de la empresa no está separada de la economía familiar; varios empresarios se refirieron a la “mala política de retiros” que llevaban a cabo, en función de las necesidades de sus hogares.

La segunda situación es la de los ingresantes recientes que entran a la producción desde actividades conexas. El caso más frecuente es el de ingenieros agrónomos que asesoran o administran empresas agropecuarias, y el de dueños de negocios de venta de insumos y semillas.

Trabajan exclusivamente en campos de terceros (en los casos estudiados, entre 1.500 y 2.000 hectáreas) y es frecuente que hagan producir esas tierras asociados con otros productores. Los arreglos se asemejan a las aparcerías, en los cuales cada uno aporta la mitad del capital necesario. En algunos casos, el socio aporta su tierra y los entrevistados la supervisión y el gerenciamiento de la producción. Al no disponer de maquinaria ni de mano de obra, contratan la totalidad de las labores. Según la información relevada, aprovechan un capital propio: la red de contactos que han construido a través de sus actividades previas y su formación profesional.

También estas empresas conocieron una expansión rápida entre 2003 y 2005, y posteriormente una reducción de sus márgenes que los llevaron a achicarse. Explican esa reducción como consecuencia del “recalentamiento” del mercado de alquileres. En tal sentido, un entrevistado refería:

... los productores que como yo alquilan todo, somos el eslabón más frágil de la cadena productiva, no tenés capacidad de error. No así los que tienen campo propio y le anexan el alquiler. (M.B., entrevista, 2011)

Para estos empresarios, la producción agropecuaria es claramente un “negocio” en el cual invertir los ahorros de otra actividad. La compra de campos es evaluada en función de su rentabilidad frente a otras inversiones o alternativas de organización productiva.

Comprar campo en la zona es imposible, para mí, además ilógico. Yo estoy manejando alrededor de 500.000 dólares por año y eso en tierras propias son 40 ó 50 hectáreas, que me representarían unos 20.000 dólares por año. Lo que sale amortizar la tierra en estos momentos lleva entre 30 y 50 años. (L.B., entrevista, 2011)

Más allá de su origen, el conjunto de las medianas empresas evidencia una relativa inestabilidad relacionada con las dificultades para mantener una escala adecuada para los parámetros tecnológicos vigentes. El aumento de la superficie trabajada se realiza a través del arrendamiento, lo que, como expresaba un entrevistado, les da “poco margen de error”, entre otros factores por el alto peso de la renta en sus costos. Si se considera que utilizan financiamiento de las compañías y de bancos, que no pocas veces inyectan

recursos de otras actividades, y que no han realizado inversiones sustantivas en los últimos años, puede concluirse que no han logrado una capitalización genuina.

A modo de conclusión

El tema de la concentración empresarial ha sido relativamente poco explorado en los estudios rurales recientes en Argentina. Si bien existen trabajos que indagan en el impacto del agronegocio en la conformación de las empresas, una serie de cuestiones restan por ser abordadas. En efecto, estos trabajos atribuyen una suerte de equivalencia entre la expansión del agronegocio y su cristalización en un modelo empresarial determinado: la empresa-red. Ello soslaya el hecho de que la lógica del agronegocio ha sido apropiada de maneras diferentes por diversos actores. Así, este artículo retoma esa cuestión como un aspecto central de la concentración empresarial. Nuestro argumento es que esa apropiación diferenciada ha dado lugar a una trama empresarial heterogénea, y procuramos demostrar que el crecimiento agrícola argentino de las últimas dos décadas estuvo acompañado de una significativa reconfiguración de la agricultura empresarial, que incluye la presencia del gran capital y de capitales de diversos tamaños.

Un elemento destacable es la conformación de la cúpula, compuesta por empresas que superan las 100.000 hectáreas. La posición alcanzada por estas megaempresas está estrechamente vinculada con las conexiones horizontales y verticales que generan con otras grandes empresas, incluyendo las asociaciones con capitales financieros extrarregionales. Otro elemento que explica su posición dominante es la creciente transnacionalización de sus estructuras y la adquisición de tierras en otros países del Cono Sur.

Por debajo de esta cúpula, encontramos otras grandes empresas que, si bien con un volumen menor de tierras operadas, presentan en líneas generales un funcionamiento similar a aquellas. Pero se diferencian por su dimensión “nacional” y por el hecho de que se vinculan con otro tipo de inversores. Distinguimos asimismo una franja “inferior” entre las grandes empresas, de menor tamaño (10.000 a 20.000 hectáreas). Estas empresas conservan su carácter familiar, si bien han puesto en marcha formas de separación entre familia y empresa, y profesionalizaron la gestión. En el conjunto de las grandes empresas observamos la importancia del desarrollo de esquemas contractuales o redes con proveedores, dueños de la tierra, contratistas, inversores, etcétera.

Los medianos productores presentan una situación bien diferente en cuanto a sus capacidades de acumulación. Encontramos aquí casos de “retracción” y una creciente vulnerabilidad vinculada al aumento del valor de la tierra y del volumen de capital necesario para producir.

En definitiva, el agronegocio involucra una trama diversa, no sólo por sus diferentes escalas sino también por la estabilidad de las empresas, los mecanismos y grado de acumulación alcanzada y su mayor o menor capacidad para hacer frente a cambios en los niveles de precios, afectados por las tendencias globales de la economía mundial, tanto en los mercados agrícolas como financieros.

La expansión del agronegocio no sólo invita a interrogarse sobre la expulsión de la agricultura familiar, sino que también introduce otras hendiduras. Por un lado, la situación de las medianas empresas —significativas por su inserción territorial—, afectadas por la concentración empresarial a favor de las grandes escalas. Por otro, la situación de las empresas ubicadas más “nacionalmente” —grandes o medianas— frente al fortalecimiento de las megaempresas y a sus crecientes dificultades para negociar precios, en especial, con los dueños de la tierra. También es necesario considerar en qué medida ante el agotamiento de tierras agrícolas, las megaempresas deban enfrentarse a reorganizar sus redes. Y, finalmente, cuáles serán las implicancias de la creciente injerencia de grandes capitales financieros sobre su autonomía.

Referencias bibliográficas

- Bisang, R. (2003) “Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de la biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina”, en *Desarrollo Económico*, 43(171), pp. 413-442.
- Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2010) “Organización del agro: la transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas”, en Reza, L.; Lema, D. y Flood C., *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos*. Buenos Aires: FAUBA.
- Bisang, R. y Gutman, G. (2005) “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, n.º 87, pp. 115-119.
- Bisang, R. y Kosakoff, B. (2006) “Las redes de producción en el agro argentino”, Conferencia de apertura del XIV Congreso Anual de AAPRESID, Buenos Aires. Disponible en: <<http://www.eclac.cl/argentina/noticias/noticias/5/26385/aapresid2206.pdf>>.
- Bonanno, A. (2004) “Globalization, Transnational Corporations, the State and Democracy”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 12(1), pp. 37-48.
- Borras, S. Jr., et al., (2011) “Towards a Better Understanding of Global Land Grabbing: An Editorial Introduction”, en *Journal of Peasant Studies*, 38(2), pp. 209-216.
- Busch, L. y Juska, A. (1997) “Beyond Political Economy: Actor Networks and the Globalization of Agriculture”, en *Review of International Political Economy*, n.º 6, pp. 88-708.
- Calandra, M. (2009) “El INTA y sus órdenes simbólicos en pugna”, en Gras, C. y Hernández V., *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.

- Cloquell, S. (2007) *Familias rurales: el fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Buenos Aires: Homo Sapiens.
- Craviotti, C. (2012) "Agronegocio-agricultura familiar en la Pampa argentina: competencias e interrelaciones", documento presentado en el XXX International Congress of Latin American Studies Association (LASA), 23-26 de mayo, San Francisco, California.
- Díaz Hermelo, F. y Reca, A. (2010) "Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a las fallas del mercado y al cambio tecnológico", en Reca, L., Lema, D. y Flood C., *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos*. Buenos Aires: FAUBA.
- Friedland, W. H. (2004) "Agrifood Globalization and Commodity Systems", en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 12(1), pp. 17-28.
- Gras, C. (2005) *Entendiendo el agro: trayectorias sociales y reestructuración productiva en el noroeste argentino*. Buenos Aires: Biblos.
- _____. (2011) "Conflicto agrario, actores sociales y la construcción política del 'campo'", en Muzlera, J., Poggi, M. y Carreras Doallo, X., *Aportes, sujetos y miradas del conflicto agrario argentino (1910-2010)*. Buenos Aires: CICCUS.
- Guibert, M. (2007) "Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales". *Actas del III Encuentro Dos Grupos de Pesquisa*. Porto Alegre: UFRGS.
- _____. (2010) "La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes", en *Cahier Déméter 2010, Dossier "Argentine"*, pp. 143-175.
- Gutman, G. y Gatto, F. (1990) *Agroindustrias en la Argentina: cambios organizativos y productivos (1970-90)*. Buenos Aires: CEPAL.
- Hora, R. (2010) "La crisis del campo del otoño 2008", en *Desarrollo Económico*, 197(50), pp. 81-111.
- Lattuada, M. (1996) "Un nuevo escenario de acumulación: subordinación, concentración y heterogeneidad", en *Realidad Económica*, n.º 139, pp. 122-145.
- McMichael, P. (1997) "Rethinking Globalization: The Agrarian Question Revisited", en *Review of International Political Economy*, 4(4), pp. 630-662.
- _____. (2000) "The power of food", en *Agriculture and Human Values*, n.º 17, pp. 21-33.
- Murmis, M. (1998) "Agro argentino: algunos problemas para su análisis", en Giarracca, N. y Cloquell, S., *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena.
- Murmis, M. y Murmis, M.R. (2010) *El caso de Argentina: dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*. FAO, pp. 1-42.
- Pereira Leite, S. (2012) "Reforma agrária, apropriação de terras por estrangeiros e expansão do agronegócio no Brasil", documento presentado en el XXX International Congress of Latin American Studies Association (LASA), 23-26 de mayo, San Francisco, California.
- Piñeiro, M. (2009) *Large-Scale Acquisition of Land Rights for Agricultural or Natural Resource-Based Use: Argentina* [online], Publicaciones Grupo CEO. Disponible en: <<http://www.grupoceo.com.ar/Trabajos.htm>>.
- Piñeiro, M. y Villarreal, F. (2005) "Modernización agrícola y nuevos actores sociales", en *Ciencia Hoy*, 15(87), pp. 32-36.

- Reboratti, C. (2010) “Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, n.º 45, pp. 63-76.
- Teubal, M. (1995) *Globalización y expansión agroindustrial: ¿superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Corregidor.
- _____ (2001) “Globalización y nueva ruralidad en América Latina”, en Giarracca, N. (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, pp. 45-65.
- Teubal, M., y Rodríguez, J. (2002) *Agro y alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.