

El acaparamiento de tierras como proceso dinámico. Las estrategias de los actores en contextos de estancamiento económico

Land grabbing as a dynamic process. Actors' strategies within contexts of economic stagnation

Carla Gras
Daniel M. Cáceres

Resumen

Este artículo pretende contribuir a la comprensión de los procesos de acaparamiento de tierras. A partir de un análisis realizado en el norte de Córdoba (Argentina), se sugiere que dicho fenómeno: (a) no es lineal, uniforme ni se incrementa de manera sostenida en el tiempo; y (b) no se limita a la concentración de tierras sino que integra recursos estratégicos (financieros, tecnológicos, gerenciales) que convergen en el objetivo más general de acaparamiento de capital. Analizamos una dinámica específica, la “ralentización” o disminución en la cantidad de tierra controlada por las empresas, bajo la hipótesis que ella no constituye necesariamente una retracción del acaparamiento.

Palabras clave: acaparamiento de tierras; agronegocios; acumulación de capital; modelos empresariales; precio de la tierra; norte de la provincia de Córdoba

Abstract

This article aims to contribute to the understanding of land-grabbing processes. Drawing upon an analysis carried out in Northern Córdoba (Argentina), it suggests that this phenomenon: (a) is not lineal, or uniform, nor does it increase steadily over time; and (b) it is not limited to land concentration, but integrates strategic resources (financial, technological, managerial) converging in a more inclusive process of capital accumulation. We analyze a specific dynamic, the slowing down or reduction in the amount of land controlled by large land holdings, on the hypothesis that this should not be necessarily understood as land-grabbing retraction.

Keywords: land grabbing; agribusiness; capital accumulation; agricultural business models; land prices; north of the province of Córdoba

Introducción¹

En los últimos años, el tema de la tenencia y concentración de la tierra ha recuperado vitalidad en las agendas académicas y en su intersección con el accionar de movimientos sociales. Ello ha estado en buena medida impulsado por la comprobación del incremento en la cantidad de transacciones de tierras que desde fines de los años 2000 - más precisamente desde 2008- se vienen registrando en países de África o América Latina, así como en el Este europeo. Conocido como *acaparamiento global de tierras (global land grabbing)*, este fenómeno evidenció el interés de grandes corporaciones vinculadas a las cadenas agroalimentarias así como también de nuevos actores, en particular fondos soberanos de inversión y empresas dedicadas al negocio inmobiliario, en la tierra. Se trata de un proceso en el que grandes escalas de tierra pasan a manos de grandes actores, con el propósito de ser destinadas a la producción de un grupo reducido de *commodities* (entre ellos, la soja, el maíz, la palma africana y la caña de azúcar). Si bien el acaparamiento se ligó inicialmente a la adquisición de grandes extensiones de tierras, la caracterización de este fenómeno incluyó luego otros modos de acceso al control de 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).

Un informe realizado sobre la Land Matrix Database (Nolte *et al.*, 2016) permite aproximarse a la magnitud de dicho fenómeno. En el período 2000-2016, a nivel mundial se concretaron transacciones por 57,2 millones de hectáreas (1.204 transacciones) y otros 20,3 millones estaban siendo negociadas. Si bien el grueso de las mismas se ubica en África y Asia, el fenómeno es significativo en América Latina, donde se calcula que 4,5 millones de hectáreas fueron transadas en ese período (se consideran sólo las tierras destinadas a actividades agropecuarias). La región presenta rasgos distintivos dado que el acaparamiento no sólo es atribuible a capitales transnacionales sino también nacionales. Asimismo, los actores nacionales son grandes acaparadores en sus países y también en otros países de la región. Argentina y Brasil registran los niveles más altos de acaparamiento en América Latina y figuran entre los veinte países del mundo con mayor cantidad de tierras transadas (Anseeuw *et al.*, 2012).

Como se desprende de distintos trabajos (Murmis & Murmis, 2012; Anseeuw *et al.*, 2012), en Argentina se registran importantes niveles de acaparamiento, particularmente intensos desde 2002.² Estos han ocurrido a través de diversos mecanismos (compra de tierras pero también de manera destacable, el arriendo) y ha involucrado cambios

en los usos del suelo, ligados a la primacía de los llamados cultivos flexibles o *flex-crops*.³ En estos procesos intervienen actores, fundamentalmente nacionales, que en los casos de las más grandes acaparadoras involucran asociaciones y alianzas con compañías nacionales e internacionales de las cadenas de valor de la soja y el maíz, así como también con grandes capitales financieros (Gras, 2016).

Un aspecto importante a destacar refiere al hecho de que el acaparamiento haya sido centralmente abordado en su interrelación con tres dinámicas globales principales que confluyeron hacia 2008: la crisis alimentaria, energética y financiera.⁴ Como han destacado distintos autores (Borras *et al.*, 2011; Cotula, 2012), la convergencia de estas crisis hizo de la agricultura un sector de actividad fundamental para las necesidades de acumulación de distintos actores, para quienes el acaparamiento de diferentes recursos (entre ellos la tierra) cobra una importancia creciente. Sin embargo, algunas evidencias recientes mostrarían que el acaparamiento de tierras ha disminuido su intensidad. El informe de Nolte *et. al.* (2016) señala que entre 2006 y 2016 la cantidad de tierras transadas ha seguido creciendo, aunque desde 2012 a un ritmo menor. Uno de los factores que han incidido en ello es la baja en los precios internacionales de los *commodities* luego del pico que alcanzaron en 2012-2013.

¿Qué viene a decirnos esta suerte de desaceleramiento de la fiebre por tierras? ¿Qué nos dice sobre el fenómeno del acaparamiento? Estas cuestiones introducen, al menos en términos lógicos, la posibilidad de que las dinámicas de acaparamiento se modifiquen en su ritmo e intensidad. Y, en tal sentido, llaman la atención sobre la complejidad de dichos procesos, en ocasiones soslayada (Edelman, 2016). En esta línea, y a la luz de ciertos indicios que se observan en el contexto argentino, este artículo propone abordar los siguientes interrogantes: ¿Qué ocurre cuando algunos de los factores que motorizaron el acaparamiento cambian? Es decir, cuando bajan los precios internacionales de los *commodities* agrícolas, o cuando el interés de los capitales financieros se vuelca a otros activos tales como los grandes desarrollos inmobiliarios urbanos. ¿Cómo responden los actores a esos cambios? ¿De qué forma procuran sostener sus niveles de acumulación? ¿Qué importancia retiene la tierra en ese escenario? ¿Cómo comprender situaciones de este tipo?

Nuestro análisis tiene como referencia empírica el norte de la provincia de Córdoba,⁵ que forma parte de lo que se conoce como región extrapampeana de Argentina. El foco en esta región resulta pertinente por diferentes motivos. Primero, es un área de expansión de frontera agrícola (Preda, 2015), en la cual las modalidades recientes de acaparamiento tuvieron lugar sobre procesos anteriores de ocupación

y valorización de la tierra, así como de despojo y arrinconamiento de la producción campesina. Es decir, la expansión de la frontera se aceleró en la década de 2000 pero reconoce una temporalidad más amplia en la que fueron generándose configuraciones particulares (usos del suelo, patrones de asentamiento, tipos de empresas, etc.) que influyen en las modalidades de acaparamiento. Segundo, y dadas estas características, el acaparamiento ha tenido lugar a través de diferentes modalidades de control de la tierra, y no ha involucrado centralmente transacciones de grandes escalas. Esto permite observar la multiplicidad de relaciones sociales que están en la base de los procesos de acaparamiento, que involucran desde arreglos de mercado (arrendamientos) hasta expulsiones y despojos. Tercero, el estudio del norte de Córdoba nos permite analizar los procesos de acaparamiento para el caso de empresas grandes que, sin ser las más importantes acaparadoras de tierra del país, juegan un papel significativo a nivel de las economías provinciales. Esto no solo destaca el papel de los actores locales en los fenómenos de acaparamiento, sino que también permite considerar un aspecto relevante: la escala de los capitales involucrados en estos procesos. Como bien subraya Edelman, se trata de una cuestión significativa por su relación con la “durabilidad o fragilidad” de las estrategias de acaparamiento de las empresas y sus efectos en términos de los “desplazamientos que podría ocasionar” (2016:4). Finalmente, este caso nos permite abordar de manera circunstanciada el modo en que el fenómeno global de acaparamiento se traduce en el nivel subnacional. Este es un aspecto relevante en Argentina tanto por el peso económico de las empresas agropecuarias de carácter local (y su interrelación en el territorio con empresas extra-locales), como por la coexistencia de marcos normativos de carácter nacional y provincial. En síntesis, las transformaciones que se observan en el norte de Córdoba no se reducen sólo a cambios socio-productivos (i.e., reemplazo de bosques por agricultura y ganadería intensiva y desplazamiento de campesinos, procesos también presentes en otras regiones extrapampeanas). Se observa también un alto dinamismo en los procesos de acaparamiento de tierra, impulsados por empresas locales que han desarrollado novedosas estrategias de acceso y control de recursos, los que aparecen como distintivos respecto de otras provincias. Los procesos que están ocurriendo en esta región representan una muy buena oportunidad para comprender mejor la dinámica de los procesos de acaparamiento de tierras en áreas extrapampeanas. Es decir, el porqué de sus avances, retrocesos, ralentización y cambios, y comprender mejor por qué algunos actores se encuentran mejor posicionados que otros para implementar estas estrategias.

En cuanto a las fuentes utilizadas, es de destacar que no existen datos secundarios actualizados en el país o a nivel provincial que permitan estimar la magnitud del acaparamiento. En este artículo recurrimos a una estrategia de tipo cualitativa, basada en entrevistas a responsables de empresas, productores, e informantes calificados. Las mismas fueron realizadas en junio de 2016. Así, este abordaje permite avanzar en la comprensión de las dinámicas del acaparamiento, más que en su estimación cuantitativa.

El artículo se organiza en cuatro secciones principales. En la primera, se precisan las hipótesis de trabajo. En la segunda, se describen las transformaciones observadas durante los últimos veinticinco años en el sector agropecuario, considerando tres escalas espaciales: nacional, provincial y regional. También allí se analiza de qué modo los cambios en el uso del suelo afectan a los bosques nativos y a las comunidades campesinas y se presta atención a la dinámica que muestra el mercado de tierras del norte de la provincia de Córdoba. En un tercer apartado, se analizan los modelos empresariales presentes en la región -que se corresponden con la emergencia y consolidación del agronegocio- y se reconstruyen las principales dinámicas identificadas en relación al acaparamiento de tierras. En la cuarta sección analizamos las estrategias que despliegan los actores, damos cuenta de la ralentización del proceso de acaparamiento y retomamos las hipótesis centrales del trabajo. Finalmente, se presentan algunas reflexiones conclusivas.

Hipótesis

La definición de lo que es el acaparamiento ha ido precisándose desde los primeros informes producidos por GRAIN en 2008, que limitaban el fenómeno a la compra de grandes escalas de tierras para la producción de ciertos *commodities* agrícolas, mineros y energéticos. Luego de difundidos los resultados de un estudio de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) sobre el acaparamiento en América Latina (2010), el campo de situaciones incluidas se amplió, para integrar diversas modalidades de acceso al control de la tierra, que de otro modo llevaban a subestimar la importancia del acaparamiento en la región. Así, el arrendamiento, las aparcerías y las llamadas asociaciones para la producción -es decir, cuando dueños de tierras, propietarios de maquinarias, asesores técnicos, inversores y/o proveedores de insumos se reúnen para llevar a cabo un proyecto productivo durante tiempo determinado, dividiéndose luego las ganancias en función del aporte realizado por cada uno- son formas de acceso al control de la tierra que llevan a

situaciones de acaparamiento. De allí que, como ya se destacó, la noción de acaparamiento sea comprendida actualmente como un fenómeno general de transferencia del control de la tierra.

A diferencia de la concentración de la propiedad de la tierra, donde su uso no constituye un rasgo definitorio, en los fenómenos de acaparamiento el qué y el cómo producen quienes acaparan tierras deviene un aspecto central. En efecto, el acaparamiento está ligado a proyectos productivos motorizados por factores ligados a las ya mencionadas crisis alimentaria, energética y financiera.⁶ Es por eso que el acaparamiento, en general, se asocia a cambios en el uso del suelo, es decir, a su puesta en producción para determinadas actividades en grandes escalas.

Otro aspecto que introducen Borrás *et. al* en la caracterización del acaparamiento es que la transferencia de tierras a gran escala comporta de manera interrelacionada grandes escalas de capital (2012). Esto supone considerar que la tierra es central para la operación del capital, es decir, para la acumulación. Por tanto, es necesario no perder de vista el modo en que tierra y capital se combinan.

Más recientemente, Edelman (2016) ha sostenido que, a pesar de estos esfuerzos, las investigaciones siguen soslayando la complejidad de los fenómenos de acaparamiento. En su trabajo Edelman sintetiza algunos elementos clave que, en nuestra opinión, es necesario atender. Destacamos dos de los elementos que subraya, por considerarlos relevantes para el propósito de este artículo. Primero, este autor llama la atención sobre la falta de una consideración específica de los antecedentes históricos de los actuales procesos de acaparamiento. Puede resultar una advertencia obvia, pero lo que es importante observar, es que estos fenómenos tienen ritmos y dinámicas que no se explican solo por la acción de factores globales, sino por el modo en que los últimos interactúan y se intersectan con modos previos de ocupación, apropiación y uso de la tierra, relaciones de clase y estrategias de acumulación de los actores ya insertos en los territorios, así como las formas de puesta en valor de la tierra resultantes.

Segundo, Edelman señala que la caracterización del acaparamiento como un fenómeno básicamente ligado a grandes escalas de tierras, no siempre es correcta; en efecto, puede ocurrir a partir de la compra o arrendamiento de parcelas relativamente pequeñas. No se trata solamente de una cuestión cuantitativa sino de la lógica que una y otra entraña en términos de las estrategias de acumulación de los actores y centralmente de los modos en que acaparadores y antiguos ocupantes/propietarios se relacionan en ese proceso. Edelman también destaca un tema al que pocas veces se presta atención, las des-

economías de escala que pueden derivarse del manejo de grandes superficies de tierra.

Consideramos, sin embargo, que existe otro elemento clave para avanzar en la comprensión del acaparamiento como un fenómeno complejo. Como se ha señalado antes, en el escenario capitalista contemporáneo, el control de grandes escalas de tierra -de su uso y su renta- ha devenido un elemento central en los procesos de acumulación. Pero un análisis que deje fuera de la mirada su articulación con la incorporación de paquetes tecnológicos, la intensificación del capital -es decir, el uso de magnitudes crecientes por hectárea- y las formas de organización de la producción resulta insuficiente. Ello introduce la necesidad de integrar el análisis de los procesos de acaparamiento en la dinámica más general del modelo de acumulación dominante, que aquí conceptualizamos bajo el término de *agronegocio*.⁷ El mismo alude a una lógica de acumulación basada en la producción a gran escala, el uso de biotecnologías, la conexión con capitales financieros, y nuevas formas de organización de la producción (Gras & Hernández, 2013). En tal sentido, inscribir el análisis del acaparamiento en el marco del agronegocio resulta central dada su relación con la forma en que otros de sus pilares (tecnológicos, organizativos, financieros) son puestos en juego en las prácticas concretas de los actores.

Es a partir de estos elementos que desplegamos la hipótesis principal de este artículo. La misma consta de dos partes. Primero, el acaparamiento de tierras no es un proceso lineal, uniforme, o unidireccional que se incrementa de manera sostenida en el tiempo. El argumento que desarrollamos es que no sólo hay distintos mecanismos de acaparamiento sino también distintos ritmos que pueden incluir la ralentización del avance de este proceso, e incluso su retracción, marco en el cual se reacomodan posiciones y relaciones entre actores. En tal sentido, los momentos de ralentización constituirían un aspecto central de las dinámicas de cambio agrario que es necesario considerar, si se quiere comprender en toda su magnitud los impactos del acaparamiento en el nivel de las agriculturas nacionales. Segundo, se postula que el acaparamiento no debe entenderse como un proceso que se limita exclusivamente a la concentración de tierras, sino que constituye un componente clave para la integración de los recursos estratégicos de los que depende el modelo (i.e., financieros, tecnológicos, o gerenciales) y que convergen en el objetivo, más general, de acaparamiento de capital. A lo largo del proceso se genera valor y renta, lo que permite no sólo la apreciación de la tierra, sino también la valorización del capital integrado en los distintos elementos que componen las estructuras de las empresas (i.e., instalaciones,

maquinarias, paquetes tecnológicos, integraciones agroindustriales, etc.). Por lo tanto, la ocurrencia de situaciones en las que se observa la retracción en la cantidad de tierra controlada por las empresas, no debe interpretarse como una retracción del proceso de acaparamiento; forma parte del dinamismo de los procesos de acumulación en el capitalismo contemporáneo y no necesariamente se traduce en una disminución del capital total controlado, es decir, de la escala de las empresas.

La expansión de la frontera agropecuaria en el norte de Córdoba

Durante las dos últimas décadas en Argentina y otros países de Latinoamérica, se viene observando un marcado proceso de expansión del capital agrario (Silvetti & Cáceres, 2015). Esta expansión es el resultado de un conjunto de factores ecológicos, tecnológicos, económicos, de mercado (Zak *et al.*, 2008) y también financieros y políticos. Esto se expresa en un fuerte avance de la siembra de cultivos anuales para granos. En Argentina, entre 1991 y 2013 el área sembrada con soja, maíz y trigo creció de 13,31 millones de hectáreas a 29,32 millones (+120%). La soja es el cultivo que explica más claramente este crecimiento (+303%). Esta expansión ha sido particularmente intensa en el centro y norte del país (Gasparri & Grau, 2009), y Córdoba es una de las provincias donde más notoriamente se observa el proceso. En esta provincia, el área sembrada con soja, maíz y trigo pasó de 2,72 millones de hectáreas a 7,74 millones (+185%) en el período mencionado y la producción aumentó de 5,46 millones de toneladas a 25,25 millones (+362%). También aquí la soja fue el cultivo más destacado, con un incremento del 328% en lo que respecta al área sembrada y del 395% en lo referido al volumen productivo (Sistema Integrado de Información Agropecuaria, SIIA).

Desde el punto de vista productivo, la provincia puede subdividirse en dos grandes regiones, con perfiles agropecuarios diferentes. El centro y sur fueron convertidos hace muchas décadas a la agricultura y a la ganadería bovina. Son zonas con un perfil pampeano donde se destaca la producción de tipo empresarial. En cambio, hasta hace sólo tres décadas el norte y oeste provincial estaban cubiertos por bosques nativos y dominaba la ganadería extensiva caprina y bovina. En esta región, donde se concentraba la mayor parte de la producción campesina (Cáceres *et al.*, 2010), el avance del cultivo de soja ha sido sorprendente. Entre 1991 y 2015 el número de hectáreas sembradas pasó de 13.500 a 424.000 hectáreas (+3.000%), y la producción creció de 29.600 toneladas a 1.350.000 (+4.500%). O sea que

en el norte de Córdoba el área sembrada y la producción de soja aumentaron a tasas anuales del 120% y 180% respectivamente (SIIA).

Paralelamente, la producción vacuna y la capricultura registraron retrocesos. Entre 2002 y 2015 las existencias de ganado vacuno pasaron de 866.000 a 740.000 cabezas (-14%) y las de caprinos de 118.000 a 91.000 cabezas⁸ (-23%) (Censo Nacional Agropecuario 2002; Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, SENASA). Si bien ambos retrocesos están vinculados con el avance de la agricultura, muestran procesos diferentes. La producción caprina es una actividad típicamente campesina, y el menor número de cabras refleja el impacto que ha tenido la expansión agrícola. Básicamente, hay menos cabras porque hay menos campesinos, o porque se ha deteriorado su acceso a los recursos forrajeros que ofrece el bosque nativo (Cáceres *et al.*, 2010; Silvetti, 2010). En el caso de la ganadería bovina el retroceso también tiene que ver con la agriculturización, aunque mediada por dos procesos: la relocalización de la producción vacuna hacia sectores aún más marginales (i.e., las áreas montañosas o con suelos pobres que no permiten cultivar soja) (Calvo *et al.*, 2008), o la intensificación de la producción en establecimientos dedicados al engorde a corral (*feedlots*).

La ocupación de la frontera y la valorización de la tierra

Para comprender cuáles han sido las principales transformaciones relacionadas con el uso y control de la tierra en el norte de Córdoba, es necesario distinguir los momentos y las características del proceso de corrimiento de la frontera agropecuaria y sus impactos en el mercado regional de tierras.

Una primera etapa tuvo lugar en los años 1960, con el comienzo de la tala del bosque nativo⁹ y la puesta en marcha de la ganadería extensiva. La producción agrícola era escasa y se focalizaba en el cultivo de maíz, el cual era utilizado como forraje para los bovinos. Quienes compraron tierras en aquellos años y hasta entrada la década del 1980, fueron desmontando progresivamente los predios para sembrar pasturas perennes. Si bien en 1980, la producción agrícola estaba creciendo, la ganadería seguía siendo la principal actividad y el monte cubría la mayor parte del área. Así, la primera ocupación de la frontera se basó en una actividad extensiva impulsada principalmente por productores locales, y orientada al mercado interno. A pesar de esto, y debido a la inversión que requería el desmonte, las tierras aumentaron su valor. Dicho aumento, sin embargo, no guardará relación con el que posteriormente registrarán las tierras del norte de Córdoba; en otras palabras, la tierra comienza a valorizarse con la conversión de los campos a la actividad ganadera, pero se valorizan

mucho más cuando se produce el avance de la agricultura como respuesta a la alta rentabilidad del modelo de agronegocios (Figura 1).

Una segunda etapa del corrimiento de la frontera en la región se corresponde con el auge de la actividad sojera en el país. Según refirieron varios entrevistados, hacia 1996 “la agricultura explotó”¹⁰ en el norte de la provincia. El avance sobre la frontera se dio entonces a partir de la intensificación de los desmontes (Cuadro 1), el desplazamiento de productores ganaderos que eran propietarios de sus tierras, y de las comunidades campesinas allí asentadas. Agost (2015) señala que entre 2000 y 2012 se perdieron unas 150.000 hectáreas de bosque, lo que equivalía al 10% del bosque remanente de la provincia. Según este autor, entre 2003 y 2007 ocurrió la pérdida más significativa (90.000 hectáreas) y cuatro de los departamentos del norte de Córdoba registran los valores más altos de retracción.¹¹ Utilizando otra metodología y considerando un intervalo temporal diferente (1970-2010), Hoyos *et al.* (2013) analizaron los cambios de uso del suelo ocurridos en 2,5 millones de hectáreas de la región, registran un fuerte retroceso del bosque nativo (del 39% al 18%) y señalan que la mayor tasa de pérdida ocurrió entre 1999 y 2010. Esta retracción se correlaciona con el avance de la agricultura, el que también muestra su más alta tasa de crecimiento entre 1999 y 2004 (Cuadro 1).

Cuadro 1. Porcentaje de superficie ocupada por bosques (bosque cerrado + bosque abierto) en relación a la superficie ocupada por cultivos en los años 1979, 1999, 2004 y 2010, en tres áreas del noroeste, noreste y oeste de la provincia de Córdoba. También se indica la tasa de variación anual para cada uno de los tipos de uso del suelo seleccionados

Tipos de uso del suelo (%)	1979	1999	2004	2010
Bosque cerrado + bosque abierto (% de área total)	39,3	40,5	29,9	18,2
Tasa de variación anual (%)	--	0,06	-2,12	-1,95
Tierras cultivadas (% de área total)	27,4	33,2	42,8	47,8
Tasa de variación anual (%)	--	0,29	1,92	0,83

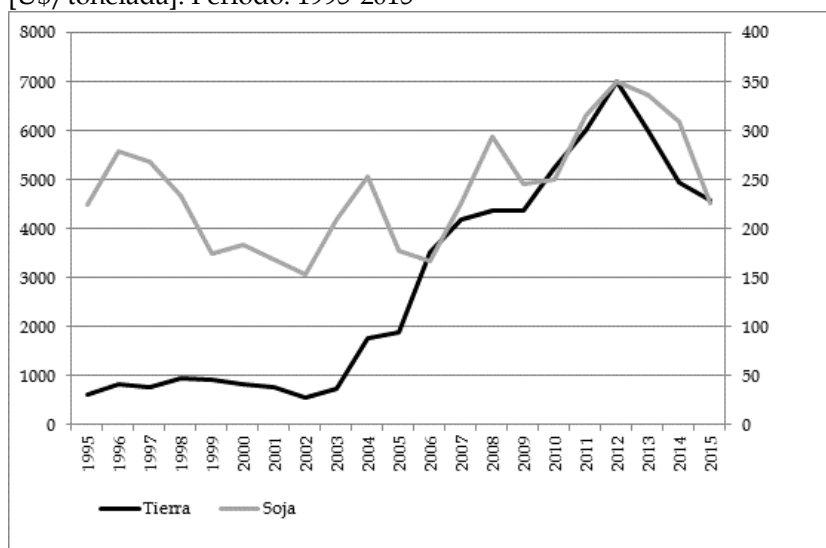
Fuente: elaborado a partir de Hoyos *et al.* (2013).

Al mismo tiempo, se observa un marcado proceso de valorización de la tierra en el norte cordobés, particularmente dinámico a partir de 2000 (Figura 1). El mismo se apoyó en dos fuentes principales. Por un lado, la derivada de la captación de rentas extraordinarias por la puesta en producción de tierras antes no explotadas comercialmente. Por el otro, la resultante del potencial uso de los campos ganaderos

para actividades de mayor rentabilidad, como el cultivo de soja, proceso que recreó un mercado de tierras en la zona de frontera.

Si bien durante la década de 1990 el precio de la tierra se mantuvo estable, la devaluación de más del 300% ocurrida después de una de las mayores crisis económicas y sociales de Argentina (diciembre de 2001), generó, junto a otras medidas económicas, un escenario muy favorable para productores y otros actores sociales vinculados con la producción de *commodities*.

Figura 1. Variación anual del precio de: (a) la tierra con mayor potencial agrícola relativo en el norte de la Provincia de Córdoba [U\$/Ha]; y (b) la tonelada de soja descontando las retenciones [U\$/tonelada]. Período: 1995-2015



Fuente: elaboración propia sobre la base de Revista Márgenes Agropecuarios (precio de la tierra) y USDA Market News (precio de la soja).

La nueva coyuntura generó un gran interés por las tierras ubicadas en regiones productivamente marginales, pero donde todavía era posible producir soja y otros cultivos anuales de exportación. Como consecuencia, el precio de la tierra tuvo un incremento significativo. La tendencia alcista se interrumpió provisoriamente entre 2007 y 2010. En 2007 se produjeron dos aumentos sucesivos de las retenciones a la exportación de granos,¹² que en enero pasan del 23,50% al 27,50% y, en noviembre, vuelven a subir al 35%. Y, en 2008, el gobierno nacional intentó instaurar un sistema de retenciones móviles a los principales granos exportables (la resolución 125), lo que generó cortes de rutas y fuertes protestas por parte de las principales organizaciones de

productores agropecuarios. A estas cuestiones políticas, se sumaron problemas climáticos (especialmente sequía) que afectaron la producción de soja y maíz entre 2008 y 2010.

Cabe destacar que el precio de la soja ha acompañado ajustadamente las variaciones del precio de la tierra. Para reflejar de una manera más precisa esta correlación, el precio de la soja al que hacemos referencia en la Figura 1, corresponde al precio internacional menos el gravamen correspondiente a las retenciones a las exportaciones. A partir del 2012 se produce un retroceso en el precio de la tierra, el cual responde a un conjunto de factores que disminuyen la rentabilidad de la actividad. Además de la elevada presión impositiva, también se observa la caída del precio internacional de este cultivo, y el aumento de los costos de producción y transporte. Este último aspecto reviste especial importancia en las regiones extrapampeanas debido a las distancias existentes entre las zonas de producción y el puerto y los altos costos del transporte terrestre por camión.¹³

Las características de la expansión y ocupación de la frontera en el norte de Córdoba y la dinámica que la demanda internacional de *commodities* insuflan al mercado local de tierras, reconfiguraron modos previos de ocupación y uso de la tierra así como también posiciones y relaciones entre actores. En efecto, si bien históricamente en estos territorios se observaba un mosaico de situaciones donde además de productores campesinos se registraba la presencia de productores ganaderos capitalizados, a mediados de la década del 1990 comienzan a ingresar productores con un claro perfil empresarial, que responden al modelo del agronegocio. Como analizaremos más adelante, este nuevo actor se expande rápidamente y va controlando cada vez mayores extensiones de campo (vía compra o arrendamiento), dando lugar a un proceso de acaparamiento de tierras, en cuyo marco se redefine el perfil productivo del territorio.

De manera concomitante, antiguos productores ganaderos se reconvirtieron a la producción agrícola mientras que otros optaron por arrendar sus tierras. Así, logran captar una porción de la renta que generan las tierras valorizadas por la agricultura. En este último caso, dos aspectos parecen haber sido determinantes. Primero, la falta de una estructura de capital que les permitiera emprender el cambio hacia el patrón agrícola más intensivo que promueve el modelo del agronegocio. Y segundo, el hecho de que para algunos productores ganaderos, la actividad agropecuaria no fuera la central y evaluaran las ventajas de obtener otro ingreso alquilando sus campos. Como pudimos observar en el trabajo de campo, es el caso de quienes hace más de treinta años compraron las tierras como inversión y, en el

contexto actual, se han beneficiado de las rentas derivadas de la apreciación de sus tierras luego de la devaluación de 2002.

El acaparamiento de tierras por parte de actores empresariales también dio lugar a situaciones de expulsión, que involucraron mecanismos de desposesión. Los campesinos, el actor social más numeroso en el norte de Córdoba, fueron los más afectados. Los desmontes, la agriculturización y el cerramiento perimetral de los campos redujeron el acceso campesino al agua y a las tierras de pastoreo, les obligó a introducir cambios en el diseño productivo de sus explotaciones, e impactó en el manejo de sus animales. También se debilitaron las redes sociales locales y emergieron conflictos socio-ecológicos de distinta naturaleza (Cáceres *et al.*, 2010; Silvetti, 2010). Son numerosos los estudios que señalan la importancia del bosque nativo en las estrategias productivas y de reproducción social campesina (Ferraris & Bravo, 2011). Estudios específicos realizados en esta región destacan de qué modo los campesinos perciben, valoran y usan el bosque nativo y la alta dependencia que tienen de los servicios ecosistémicos que provee el bosque (Cáceres *et al.*, 2015; Silvetti, 2010). En conjunto, estos procesos afectan las estrategias de reproducción campesina, comprometen las bases estructurales sobre las que se asienta su lógica productiva y favorecen su desplazamiento y/o expulsión (Silvetti *et al.*, 2013). Las nuevas estrategias de acumulación desplegadas por el agronegocio apuntan a controlar extensiones crecientes de tierra, para apropiarse de la riqueza natural contenida en el suelo, y así convertirla en *commodities* integrables a los circuitos globales de acumulación de capital. Las tierras de los campesinos (y las de otros productores familiares), interferían este proceso. Así, sus tierras se convirtieron en el foco de la disputa de un renovado proceso de acumulación por desposesión (Cáceres, 2015).

Modelos empresariales y estrategias de acaparamiento

La información presentada en la sección anterior permite observar cambios significativos en el norte cordobés, los que estuvieron signados centralmente por dos procesos vinculados entre sí: la reorganización de los usos del suelo y la ampliación de la frontera agropecuaria (Cuadro 1). Como allí se analiza, los mismos confluyeron en la apreciación de la tierra en la región. Si bien la Figura 1 muestra una caída a partir de 2012, el precio de la tierra sigue siendo significativamente más alto que en 2002, cuando comienza el llamado *boom* sojero en Argentina. La interrelación entre estos elementos refleja con claridad el avance territorial del capital (Martínez Dougnac, 2014) y la existencia de fenómenos de acaparamiento de la tierra en el norte

de Córdoba. Los datos presentados en el cuadro 1 permiten apreciar la medida en que la inversión en la tierra y la producción de *commodities* impulsaron un renovado interés del capital por la apropiación y uso de este bien.

De acuerdo a la información relevada en el trabajo de campo, el acaparamiento en la región no habría implicado cambios significativos en la estructura de propiedad de la tierra, sino más bien un proceso de transferencia del control de la misma. Este proceso está asociado a la presencia de empresas agropecuarias de larga trayectoria en el norte de la provincia como así también nuevos actores, entre los cuales los *pooles* de siembra se destacan particularmente. Se trata de capitales financieros que gestionan activos de terceros (tierra, maquinarias, mano de obra) a través de la figura de un ingeniero agrónomo para producir *commodities* durante un determinado lapso de tiempo. Su objetivo es lograr beneficios superiores a los de otras inversiones financieras. En tal sentido, la emergencia de estos actores ha sido central en la financiarización de la agricultura, contribuyendo fuertemente al alza del precio de la tierra (Fairbairn, 2014; Deininger, 2011; Frederico y Gras, 2017).

El arrendamiento ha sido el principal mecanismo a través del cual ha tenido lugar el control de mayores superficies de tierra. Quienes dieron sus tierras en alquiler han sido fundamentalmente productores pequeños cuyas unidades se ubican por debajo de los umbrales mínimos para una explotación rentable en función de los parámetros tecnológicos y de escala propios del modelo de agronegocios. Es decir, se trata de desplazados por la competencia y mayor rentabilidad de las grandes empresas. En estos casos, el acaparamiento no habría implicado desposesión en sentido estricto sino, como advierten McKay & Colque (2015), la separación de los pequeños productores de las dinámicas de acumulación capitalista.

Cabe señalar, en tal sentido, que el cambio en el control de la tierra no necesariamente conlleva a resistencias colectivas derivadas del desplazamiento de quienes anteriormente producían sus propios campos (Borras & Franco, 2013). Pueden también ocurrir situaciones (poco analizadas en la literatura sobre acaparamiento) en que la reacción de los desplazados transcurre en un marco de acción individual, que involucra la lucha por renegociar su inclusión, por ejemplo reteniendo la posibilidad de captar una parte marginal del excedente a partir de su condición de pequeños rentistas. En estas situaciones -a las que McKay & Colque, analizando el caso boliviano, describen como de "exclusión productiva" (2015:3)- el conflicto no se manifiesta. Incluso, para las empresas que acaparan tierras esto les

permite inversiones flexibles y riesgos compartidos (Borras Franco, 2013).

La importancia del arriendo en la región debe ser comprendida en el contexto de fuerte apreciación de la tierra en que tuvo lugar la expansión de las empresas, lo que habría dificultado su compra. En tal sentido, en el trabajo de campo, encontramos que la mayoría de las empresas que adquirieron tierras, lo hicieron antes de mediados de la década de 2000. Según manifestaron algunos entrevistados, en los últimos años la compra de tierra “dejó de ser una posibilidad”¹⁴ aún para empresas con capacidad de movilizar importantes volúmenes de capital. De allí que hayan recurrido al alquiler. Lo que aquí se observa entonces es un cambio en la forma de control de la tierra, la cual depende de condiciones estructurales e institucionales preexistentes (Borras *et al.*, 2012) y su evolución posterior.

Los datos recogidos sobre arrendamientos indican que la modalidad más extendida son los contratos por períodos de dos años, e inclusive por el lapso de una campaña agrícola. Esto otorga un carácter complejo a la relación de las empresas con los propietarios de la tierra. En efecto, por un lado, permite a las primeras mayores niveles de flexibilidad y manejo del riesgo, en particular a los capitales no agrarios. Por ejemplo, ante cambios en las condiciones de mercado, pueden salir rápidamente de la producción agraria. Pero por otro lado, supone la negociación frecuente de los contratos (formales o informales) con los propietarios de la tierra. Ciertamente, empresas que controlan superficies de alrededor de 10.000 hectáreas tienen un poder de negociación diferente al de empresas medianas o chicas y todavía más en comparación con un agricultor familiar. Sin embargo, y debido a la apreciación que tuvo la tierra en la región, las empresas han debido tener en cuenta la negociación de valores de arrendamiento compatibles con los niveles de rentabilidad que esperaban lograr en cada coyuntura particular.¹⁵ Incluso, puede suceder que algunos de los campos alquilados en una campaña, “se caigan”¹⁶ si las empresas evalúan que el precio que solicita el dueño de la tierra implica tomar un riesgo comparativamente alto en relación con la rentabilidad que esperan lograr.

En suma, el arrendamiento es una estrategia que otorga mayor flexibilidad a las empresas, la que van manejando según las oportunidades, la rentabilidad y los riesgos que enfrenten en cada campaña. Pero enfrentan un *trade-off*. Si los precios son muy altos, algunas empresas prefieren no alquilar nuevas tierras o “dejar caer”¹⁷ campos que ya venían arrendando. Pero esto implica que estas tierras serán arrendadas por otras empresas que sí están dispuestas a asumir esas condiciones. En última instancia, el juego que se plantea

terminaría favoreciendo a las empresas más grandes, con mayor estructura y capacidad para bajar sus costos operativos y/o con posibilidades de gestionar riesgos de un modo diferente.

Este último aspecto, la gestión de riesgos económico-financieros y productivos, ha sido relativamente poco considerado en el análisis de los procesos de acaparamiento. En efecto, y tal como señala Edelman (2016) los estudios han dejado de lado la consideración de factores importantes que afectan las estrategias de acaparamiento de las empresas, como son las posibles deseconomías de escala. En nuestra investigación pudimos constatar la importancia de la advertencia de Edelman: observamos que las empresas buscan gestionar riesgos, atendiendo a una ecuación que considera rendimientos productivos, riesgos climáticos, valor del alquiler de la tierra, precio de los *commodities* y ganancias potenciales. Estas variables influyen en las decisiones de los actores en relación con la cantidad y ubicación de las tierras que arriendan. En el curso del trabajo de campo, hemos identificado situaciones en las cuales cambios en alguna de estas variables (como ocurrió entre 2013 y 2015) llevaron a algunas empresas a desacelerar su expansión, estabilizando o disminuyendo la cantidad de superficie arrendada. En tal sentido, la cuestión del riesgo constituye un elemento central en la configuración de la dinámica concreta del acaparamiento, y complejiza la noción de escala generalmente asociada a dicho fenómeno.

Los modelos empresariales

La expansión del agronegocio en la región involucró centralmente a los actores empresariales. A pesar de que comparten ciertos rasgos comunes, durante el trabajo de campo encontramos tres situaciones socio-productivas que muestran diferentes trayectorias, estrategias de acaparamiento y formas de organización de la producción.

(a) Un primer tipo de empresa es lo que aquí llamamos empresa tradicional, con trayectoria en la producción agropecuaria, cuyo capital tiene origen en esa actividad. Al caracterizarlas como tradicionales hacemos referencia a su antigüedad en la producción y a que la transmisión de la tierra ocurre vía herencia. No nos referimos a su nivel tecnológico, ya que algunas de ellas usan tecnología de punta, tienen una gestión profesionalizada, y asignan mucha importancia al conocimiento y a la innovación.

Varias de estas empresas tuvieron una expansión inicial anterior al *boom* agrícola en la región, y pudieron comprar tierras. Pero el aumento de su escala a partir de mediados de los 1990 se hizo fundamentalmente mediante arriendos. Cabe señalar que, en general,

dicho aumento ha tenido lugar a través de la incorporación de pequeños predios: a modo de ejemplo, una de las empresas entrevistadas arrienda campos que no superan las 150 hectáreas. Si consideramos que alquila 3.000 hectáreas en total, es posible advertir que lo que Edelman llama “trabajo de hormigas” (2016:3) -es decir, un proceso de acaparamiento que puede no ser “visible” o rápido en el tiempo dada la cantidad de tierra involucrada en cada “transacción”- ha resultado en el desplazamiento de no menos de 300 pequeños productores.

Para estas empresas la principal fuente de valorización del capital es la producción agrícola. La apreciación de la tierra en la región puede constituir un obstáculo para la ampliación de escala, lo que es visible en la dificultad que tuvieron en las últimas dos décadas para comprar tierras (cuando lo hicieron adquirieron pequeñas fracciones). Sin embargo, aun cuando la valorización de la tierra no haya sido su objetivo central, encontramos situaciones en que esto ocurre; nos referimos a la puesta en producción de áreas de frontera.

En este tipo de empresa registramos el desarrollo de asociatividades con otras empresas con el objetivo de aumentar la escala productiva. Muchas veces estas asociatividades permiten compartir riesgos, e integrar capitales de terceros. En uno de los casos observados, el grupo de empresas conformado ha logrado manejar alrededor de 80.000 hectáreas. En otro caso, la estrategia incluyó la formación de un fideicomiso, organizado con otras nueve empresas, que integró capitales de distinto origen y tamaño (ahorristas, empresarios de otras actividades, etc.). Pero la evolución de esta última experiencia y los resultados económicos obtenidos no fueron los esperados, razón por la cual el fideicomiso no continuó. Esta situación permite observar la inestabilidad, cortoplacismo y evaluación permanente de estos arreglos, los que dependen de un modo directo de las ganancias financieras que obtienen los inversores. Al mismo tiempo, muestra la relación existente entre el tipo y escala de los capitales involucrados y la “durabilidad o fragilidad” de las estrategias de acaparamiento de las empresas (Edelman, 2016:4).

Es interesante subrayar que algunas de las empresas entrevistadas no tenían una gran escala antes del 2000. Pero luego llegan a manejar superficies de 10.000 hectáreas o más, a través de mecanismos como los señalados. Este tipo de situación no siempre es visualizada en la literatura sobre el acaparamiento de tierras, que considera centralmente a las grandes corporaciones que monopolizan cientos de miles de hectáreas. El interés de estas situaciones radica en: (i) su impacto en las dinámicas locales/regionales; (ii) el rol de actores nacionales, que no necesariamente conforman las élites de poder en el

fenómeno del acaparamiento; y (iii) los cambios en los modelos empresariales que están en la base de los procesos de expansión de escala (i.e. el abandono del carácter familiar de la empresa), que incluyen una gestión profesionalizada y un manejo diferente de todos los aspectos de la actividad agropecuaria (producción, arrendamientos, tecnología, compra y venta de servicios, comercialización, y asociatividades).

(b) Un segundo tipo de empresa ingresa a la producción agrícola desde actividades conexas. Las situaciones que encontramos son las de empresas de servicios para el agro (asistencia técnica, servicios de siembra, fumigación, etc.) y de venta de insumos. En estos casos, el ingreso a la producción agrícola se produjo en el contexto del *boom* sojero y sólo se dedican a la producción de *commodities*. Están interesadas en la incorporación de tecnología de punta, a la que acceden de manera privilegiada a partir de sus otras actividades. De las empresas relevadas, sólo una adquirió tierras (que combina con el alquiler de campos); el resto sólo arrienda.

Estas empresas han logrado manejar porciones importantes del mercado local de servicios y venta de agroquímicos y algunas tienen la representación exclusiva de las grandes transnacionales (i.e., Monsanto, Bayer, Syngenta y SPS). Logran así economías de escala, al integrar distintos componentes del negocio y aprovechan las redes construidas en su trayectoria comercial. Según pudimos conocer, es frecuente que alquilen los campos de clientes que dejaron de producir o que han reducido la superficie trabajada. Para estas empresas su expansión agrícola depende de las oportunidades de negocio que identifiquen en cada coyuntura. Este criterio también ha determinado que en las últimas campañas hayan disminuido la cantidad de tierra operada, para concentrarse en sus otras actividades sin, necesariamente, resignar ganancias.

(c) El tercer tipo se corresponde con la figura de los *farmers*. Si bien algunos pueden haber aumentado su escala en la última década, no lo han hecho de manera significativa. El aumento de la superficie que controlan (tradicionalmente sobre tierras arrendadas), encontró barreras en el mercado de tierras, por la competencia de las grandes empresas. Eso ha llevado a que redujeran su escala productiva y se concentraran en la producción en campos propios. En otras palabras, no acaparan tierras pero son afectados por las formas de acaparamiento desarrolladas por las grandes empresas. Distinguimos dos situaciones.

Primero, aquéllos con una dinámica de capitalización previa, y que continúan utilizando parte de la tierra propia para la ganadería. Es el caso de productores que manejan campos donde no toda la tierra tiene

aptitud agrícola y/o que usan a la ganadería como estrategia para lograr una mayor flexibilidad económica. Debido a que no les resulta posible ampliar la superficie agrícola por la dificultad para arrendar campos, sus estrategias se centran principalmente en la búsqueda de mayores niveles de productividad mediante el uso de nuevas tecnologías y la profesionalización del manejo productivo y la gestión. Sin embargo, su capacidad de adopción de tecnologías de punta no puede equipararse a la de las grandes empresas, ya que no disponen de la misma estructura económica y sus posibilidades de acceso son menores.

Segundo, productores más pequeños que los anteriores, en términos de la superficie que manejan. Se trata de colonos cuyas familias tienen bastante antigüedad en la zona, y que inicialmente se dedicaban a la producción hortofrutícola. Antes era frecuente que padres e hijos trabajaran juntos el campo familiar y luego, al formar cada hijo su hogar, subdividieran la propiedad dejando a cada miembro de la familia con unidades demasiado chicas para producciones que requieren de escala. En algunos casos, lograron comprar más tierras, aunque en general no lo hicieron en los últimos años.¹⁸

Estos *farmers* conocieron etapas donde aumentaron su superficie a través de arriendos, estrategia que la mayoría abandonó ante el incremento del valor de la tierra. Según la información recabada, dejaron de arrendar con anterioridad al *boom* sojero, para comprar algunas parcelas de tierra, lo que da cuenta de una lógica distinta a la que las grandes empresas comenzaban a desarrollar en aquél momento. Para estos *farmers* la compra de tierras estuvo orientada a garantizar la herencia de un patrimonio a las generaciones siguientes. También observamos que quienes desarrollaban sistemas mixtos, continuaron realizando algunas actividades ganaderas y no se abocaron enteramente a la agricultura.

En los últimos años, estos *farmers* han desarrollado estrategias de tipo *defensivo*. Además de concentrar su producción en tierras propias, utilizan exclusivamente la mano de obra familiar y, en algún caso, emprendieron innovaciones que les permiten agregar valor a la producción agrícola. Por ejemplo, uno de los entrevistados comenzó a hacer extrusado de soja de donde obtiene *expeller* para alimentar a sus animales (también presta este servicio a terceros) y aceite, el que utiliza para producir biodiesel para consumo propio. Más que una lógica de inserción en el mercado, el agregado de valor busca reducir gastos. En esta misma línea, parte de sus estrategias pueden incluir el ajuste de los gastos vinculados con los costos directos de producción y con la esfera doméstica.

El acaparamiento como proceso dinámico

Como sugieren varios de los elementos y situaciones abordadas en los apartados anteriores, el acaparamiento no sólo involucra el control de mayores cantidades de tierra sino también de capital, variables interrelacionadas en este tipo de procesos. Las grandes empresas controlan mayores superficies porque tienen también la capacidad de controlar más capital, ya sea a través de conexiones con capitales financieros, o de recursos tecnológicos. Asimismo, este proceso está ligado a cambios en el uso del suelo, lo que en el norte de Córdoba ha implicado la fenomenal expansión de los cultivos de soja y maíz.

Sin embargo, como también sugiere el análisis precedente, el proceso de acaparamiento no es uniforme, ni lineal, ni unidireccional. Incluye momentos en que grandes cantidades de tierra son transferidas desde distintos tipos de productores hacia las grandes escalas. Pero también hay momentos de ralentización, en los cuales la transferencia de tierras ocurre a un ritmo menor, se ameseta, o incluso puede revertirse temporariamente en coyunturas particularmente adversas. Lejos de implicar el fin de este fenómeno, sostendremos que este dinamismo es inherente a los procesos de acumulación. Nuestra hipótesis es que la ralentización podría estar haciendo visible las dificultades que enfrentan las empresas para sostener su acumulación a través de la incorporación de nuevas tierras, en momentos de intensos cambios de mercado, o de incertidumbre económica o política. En un intento de aproximación a nuestra hipótesis, consideraremos algunos aspectos que surgen como relevantes a partir de nuestro trabajo de campo.

La ralentización del proceso

Como se analiza en este trabajo, el corrimiento de la frontera agropecuaria en el norte de Córdoba está ligado a la incorporación y posterior expansión del cultivo de la soja. Desde mediados de la década de 1990 la demanda de tierras aumenta fuertemente (Figura 1). Hay aquí dos fuentes iniciales de valorización del capital: la producción agrícola y la tierra. En el primer caso, la ganadería extensiva es reemplazada por un tipo de producción agrícola que es central al modelo de agronegocios. Como resultado, la tierra se valoriza por los nuevos usos. Pero también por el potencial de tierras disponibles que permite captar rentas extraordinarias por su puesta en producción. Ambas fuentes están interrelacionadas dada la importancia de la producción para la apreciación de la tierra.

La apreciación de la tierra no fue un proceso unidireccional en el norte cordobés, sino que tuvo marchas y contramarchas, lo que se habría reflejado en el ritmo de acaparamiento. En una etapa temprana, éste se aceleró significativamente, en la búsqueda de acceder a las tierras de mejor aptitud; por entonces, las transacciones se concertaban a precios comparativamente más bajos. Esta etapa se corresponde con intensos procesos de desposesión de tierras que ocupaban los campesinos en la región (Cáceres *et al.*, 2010). En una segunda etapa, y con la profundización de la expansión sojera a partir de 2003, el precio de la tierra se incrementa de manera sustantiva y aumenta más de siete veces en sólo diez años (período 2002-2012). En esta etapa, la dinámica de acaparamiento se apoya de un modo creciente en el arriendo y se intensifica la competencia por el acceso a las tierras con aptitud agrícola. Si bien en algunos años, los valores se amesetan -lo que es notorio entre 2007 y 2010, años climáticamente malos y de incertidumbre política-, la tendencia general fue de marcada apreciación.

A partir de 2012, la velocidad del acaparamiento disminuye, abriéndose una etapa de ralentización. Esto se relaciona con la rentabilidad decreciente de la producción agrícola, escenario en el que confluyen distintas situaciones: (i) la caída de los precios de la soja y el maíz; (ii) la pérdida de fertilidad de algunos suelos y la aparición de malezas resistentes que inciden en el rendimiento de los cultivos y en los costos directos; (iii) el mayor riesgo derivado de producir en suelos menos fértiles, en comparación con la región pampeana, y con elevados costos de flete hasta los puertos; y (iv) la política del gobierno argentino que a fines de 2007 aumentó los derechos de exportación de soja y maíz. Todos estos elementos impactaron negativamente en el mercado de tierras. A pesar de la depreciación de 2013, las empresas parecen mostrar un menor interés relativo en la compra y el arriendo de tierras.

Resulta de particular interés estudiar esta ralentización, ya que conlleva transformaciones en las estrategias y relaciones entre actores. En función de nuestro trabajo, es posible preguntarse si, de un modo general, la ralentización puede estar dando cuenta de cambios en el papel que tiene la tierra en los procesos de acumulación. En varias oportunidades los entrevistados señalaron que “antes se buscaba sumar hectáreas”,¹⁹ haciendo referencia a que con sólo implementar una estrategia de tipo extensiva, alcanzaba para lograr sus expectativas de ganancia, como así también para sostener los procesos de expansión productiva y acaparamiento de tierras.

Si consideramos que los fenómenos de acaparamiento ocurren en el marco de dinámicas de acumulación que responden a factores

globales (y también nacionales), cambios en dichos factores inciden en las estrategias de acumulación de los actores. A partir de nuestra investigación, encontramos diferentes respuestas por parte de las empresas, las que podemos reconstruir en torno a tres tipos de estrategias. Cabe señalar que las mismas no se corresponden con actores específicos, sino que pueden combinarse. Aquí las diferenciamos con fines analíticos. Ellas comparten un rasgo que las organiza y da racionalidad: la de sostener procesos de acumulación, en contextos en los que determinados cambios de mercado tienden a comprometer los márgenes de ganancia a los que aspiran las empresas. Como se puede observar en lo que sigue, las estrategias de acumulación siguen sosteniéndose en dinámicas de acaparamiento, en las cuales la tierra parece cumplir un nuevo papel en términos de la operación del capital. Es decir, se busca intensificar el uso del capital por hectárea y/o se apunta a invertir en etapas de la cadena de valor antes no desarrolladas. Resaltamos una vez más que esto tiene lugar en un contexto de aumento del valor de la tierra -que dificulta los resultados económicos de las estrategias antes desplegadas- y de disminución/estancamiento de los precios de los *commodities*.

(a) Por un lado, las estrategias que se plantean en torno a la producción de *commodities*. Según refirieron algunos entrevistados, “ahora se trata de mejorar la eficiencia” y “sacar más por hectárea”.²⁰ Este tipo de estrategias parece comportar un cambio en la relación tierra/capital. De lo que se trataría es de intensificar el uso del capital, más que de incrementar la escala en tierras. Para algunos entrevistados, esto implica realizar un uso “más fino”²¹ de los paquetes tecnológicos y una gestión más ajustada, tanto en lo productivo como en lo económico-financiero (incorporación de tecnologías de punta, costos, etc.). En otras palabras, se redefine la forma de producir, incorporando una visión diferente de lo tecnológico. Como señalaba uno de los entrevistados, “antes la receta para hacer soja se escribía en la palma de la mano, ahora ya no”.²² En la nueva coyuntura, lo tecnológico se redefine en torno a tres ejes. El primero tiene que ver con que los problemas productivos generados por este tipo de agricultura (i.e., malezas e insectos resistentes) son atacados a través de una complejización del paquete tecnológico y un uso más diversificado e intensivo de los insumos productivos que proveen las grandes corporaciones. Lo propio ocurre con el uso creciente de tecnologías que buscan maximizar la productividad prestando atención a las particularidades productivas de cada sector del campo (i.e., agricultura de precisión, siembra variable, y sistemas *weed seeker* o *spot spraying* de aplicación dirigida de agroquímicos). A nivel productivo, las decisiones ya no se toman a escala *unidad de producción*,

sino a nivel *parcela de cultivo*. El segundo eje se vincula con el achicamiento de los márgenes de rentabilidad. Esto requiere identificar la mejor combinación tecnológica a fin de obtener el mayor rédito económico con la menor inversión posible, según las características específicas de cada parcela. Esto implica no sólo seleccionar los insumos más adecuados para cada caso, sino también tomar las decisiones correctas en relación a cómo utilizarlos (i.e., dosis, combinaciones de productos, momentos de aplicación, etc.). Y el tercero se relaciona con la complejización de la matriz productiva de las empresas. Si bien la soja y el maíz permanecen en el centro de la escena, la búsqueda de renta obliga a las empresas a explorar otras opciones productivas o de integración (ver las próximas dos estrategias). Esto demanda incorporar nuevas tecnologías e integrarlas de la forma más eficiente y rentable posible, lo que se traduce en una mayor densificación de la propuesta tecnológica.

(b) Por otro lado, encontramos estrategias orientadas a desarrollar nuevos nichos de renta, tales como la producción de *especialidades* (e.g., garbanzos, arvejas, poroto y/o lentejas) y la ganadería intensiva (*feedlots*). La diversificación hacia este tipo de producciones aprovecha la infraestructura y capacidades instaladas y son compatibles e integrables con la producción de *commodities*. Esta estrategia puede mejorar la rentabilidad y la gestión de riesgos, al tiempo que buscaría aprovechar nuevas oportunidades de negocio, como las que pueden ofrecer los mercados de especialidades, y también captar recursos extra-agropecuarios como ocurre con los subsidios que otorga el gobierno nacional para *feedlots*.²³

(c) Un tercer tipo de estrategia es la que involucra el desarrollo de integraciones *hacia adelante*, o en palabras de los actores, la generación de valor. En los ejemplos que registramos, la integración ocurre en la esfera productiva (i.e., convertir localmente granos en carne) o comercial (i.e., selección de granos de especialidades para luego fraccionarlos y colocarlos en el mercado interno o externo).

Finalmente, resulta necesario integrar otros dos elementos en el análisis de las dinámicas y momentos del acaparamiento. Por un lado, la política del Estado. En el caso de Córdoba, la relacionada con los desmontes resulta central en el acaparamiento (ya sea para acelerarlo o para ralentizarlo). Hasta años recientes, no existían controles efectivos en esta materia. La ley dictada en 2009 reorganizó el marco legal, estableciendo límites a los desmontes y por lo tanto tiene impacto en la ampliación de las escalas productivas. Pero estas restricciones no son permanentes y son renegociadas por los diferentes actores involucrados (gobierno local, grupos de empresarios, técnicos, legisladores, organizaciones sociales), lo que puede incidir en las

características y en los ritmos del acaparamiento. Como contraparte, las acciones de resistencia de los movimientos campesinos, grupos ambientales, y otros actores que proponen no sólo otro tipo de agricultura, sino también una estrategia diferente de desarrollo, generan tensiones que pueden afectar las dinámicas del acaparamiento (Cáceres *et al.*, 2016).

Conclusiones

El acaparamiento de tierras constituye un fenómeno de carácter global que da cuenta de transformaciones significativas en los procesos de acumulación capitalista en el agro, ligadas a la centralidad que en ellos recobran la tierra y la renta. Este fenómeno ha sido abordado por distintos autores en pos de analizar las actuales dinámicas de cambio agrario.

A la luz de los hallazgos empíricos de nuestra investigación, se resaltan a continuación algunas reflexiones de carácter preliminar que intentan modular la noción de acaparamiento, a partir de ciertas cuestiones que no siempre son retomadas en el debate sobre estos procesos. Nuestra hipótesis de partida fue en rigor la puesta en juego de un problema planteado por la evidencia empírica: ¿qué sucede cuando los acaparadores de tierra dejan de acaparar? O más precisamente, ¿qué tipo de procesos están implicados en situaciones en las que las grandes empresas abandonan, al menos de manera provisoria, la estrategia de lograr escala a partir de la incorporación de mayores extensiones de tierra? El abordaje de estos interrogantes nos permite plantear las siguientes cuestiones.

(a) Los procesos de acaparamiento no tienen un carácter lineal ni progresivo (es decir, transferencias cada vez mayores de tierras hacia las grandes escalas). Por el contrario, son procesos que tienen una dinámica que incluye momentos de avance, amesetamiento y/o retroceso, que aquí llamamos *ralentización*; tienen una temporalidad. Esta dinámica y temporalidad no se pueden captar adecuadamente sin considerar que el acaparamiento no se limita sólo a grandes escalas de tierra sino también de capital. Es decir, se trata de un fenómeno que involucra todos los recursos centrales para la acumulación (tierra y otros recursos naturales y capital) en las condiciones que le imprime en la actualidad el modelo de agronegocios.

(b) Esto implica interrogarse por las formas en que se da la relación tierra/capital en los procesos de acumulación, y particularmente considerar cómo y en qué medida cambios en dicha relación pueden estar reflejando un momento de crisis generado por factores de índole global (i.e., caída de precios internacionales, o pérdida de interés de los

actores financieros en el negocio agropecuario); y/o nacional (condicionantes ecológicos y políticos específicos que puedan impulsar procesos de depreciación del valor de la tierra, entre otros). Pero existen cuestiones intrínsecas al modelo, que también participan del modo en que se redefine la relación tierra/capital. Nos referimos a los problemas y necesidades generados por el propio modelo de agronegocios y que, directa o indirectamente, modifican esta relación, e inciden en los procesos de acumulación. Por ejemplo, las alternativas que se ofrecen a los nuevos problemas productivos que surgen a causa del uso de los paquetes tecnológicos (i.e., malezas resistentes, para las cuales las grandes transnacionales de agro-insumos promueven la aplicación de nuevos herbicidas y mayores dosis). Otro ejemplo está dado por la búsqueda de nuevos caminos tecnológicos que ensayan los actores agrarios para sostener o profundizar sus estrategias de acumulación en contextos de intensos cambios (i.e., las tecnologías de punta antes mencionadas). En otras palabras, además de la incidencia de factores globales y nacionales, existen factores inherentes al desarrollo del modelo que también participan de la redefinición de la relación tierra/capital y que además generan nuevas oportunidades de acumulación, de las que se benefician en forma diferencial algunos de los actores del complejo global.

(c) En este sentido, planteamos a modo de hipótesis que en términos del acaparamiento de tierras, el momento de *ralentización* podría estar reflejando reacomodamientos en la evaluación que los actores hacen sobre la contribución de la tierra a sus estrategias de acumulación. Un elemento importante es la evolución del precio de la tierra, el que ha sido un factor de peso en la decisión de los entrevistados de no continuar incorporando nuevas tierras. Esto sugiere cuestiones que en este artículo abordamos de manera tangencial pero que sin dudas deberán ser retomadas en futuros trabajos.

Por un lado, nos referimos a la medida en que la apreciación de la tierra pueda entrar en tensión con la otra fuente de valoración del capital, es decir, la producción. En otras palabras, las ganancias obtenidas en la producción pueden resultar afectadas por el incremento de la renta de la tierra.

Por otro lado, el reacomodamiento de posiciones y relaciones entre actores, que se hacen visibles en momentos de *ralentización*, no implica en modo alguno que el control por la tierra deje de ser disputado; antes bien, resulta necesario considerar la relación entre las disputas y la capacidad del modelo productivo para generar renta en cada momento histórico. Esto implica que el abordaje y la comprensión de los fenómenos de acaparamiento deben ser inscriptos en el análisis más general del modelo de agronegocios, y el modo en que las grandes

escalas de tierra, la tecnología y las formas de organización de la producción (los modelos empresariales) hacen *sistema*.

d) En los momentos de ralentización, la muchas veces conflictiva relación (y a veces dilema) extensificación *versus* intensificación del capital volvería a estar en el centro de las decisiones de los actores. La ralentización refleja una crisis de las lógicas de acumulación en las que la tierra y su acaparamiento eran aspectos centrales. Dicha crisis da lugar a nuevas estrategias en las cuales se deja de aumentar la escala, pero se incrementa la inversión y el uso de nuevos y sofisticados paquetes tecnológicos y maquinarias. En definitiva, la ralentización no supone el fin de los procesos de acaparamiento; sino que más bien podría estar reflejando un mayor peso del capital en los procesos de acaparamiento.

e) El foco de este trabajo presta especial atención a las prácticas y estrategias de los actores. Entendemos que los elementos mencionados en los puntos anteriores moldean sus prácticas concretas, y que el foco en las mismas permite avanzar en la comprensión del modo en que ellos traducen, declinan y dan anclaje a los factores y tendencias globales. Señalamos así la importancia de jerarquizar las prácticas de los actores ante el desafío siempre presente de otorgar agencia a los procesos de tipo estructural.²⁴

Este punto de partida teórico nos permitió dar cuenta de cómo ante un nuevo escenario los actores redefinen sus estrategias de acaparamiento, al tiempo que recomponen la forma en que conciben el negocio agropecuario y abordan los aspectos tecnológico-productivos. Así, subrayamos nuevamente la importancia de comprender las dinámicas de acaparamiento en su relación con los aspectos señalados. En el norte de Córdoba esto ha resultado en una mayor especialización y complejización tecnológica y una densificación de la trama productiva/empresarial que apunta a diversificar las oportunidades de negocio. Esta es una estrategia para gestionar mejor el riesgo y captar distintos nichos de renta (i.e., las especialidades, o el *feedlot*), aunque la producción de *commodities* siga siendo el centro de su actividad económica.

f) Finalmente, destacamos la importancia de prestar atención a las especificidades que tienen los fenómenos de acaparamiento, tanto a nivel nacional como subnacional, las que se relacionan con factores políticos e institucionales. Las trayectorias de lucha y las formas de organización de los sectores campesinos y de la pequeña producción, pero también las formas de construcción de hegemonía de los sectores dominantes y sus prácticas de legitimación (Gras & Hernández, 2016) y, finalmente, los modos en que las diferencias al interior de los sectores empresariales se expresan en la esfera política y gremial,

permiten recuperar las formas concretas en que ocurren los procesos de acaparamiento, más allá de su convergencia con lógicas globales. En términos institucionales, las políticas del Estado en sus distintos niveles (nacional o provincial) generan condiciones particulares, las que también son sometidas a negociaciones y disputas por los diferentes actores sociales. En otras palabras, las matrices político-institucionales, que se configuran tanto a nivel nacional como subnacional (y que no siempre se alinean de manera consistente) imprimen lógicas específicas al control de la tierra, a sus usos y significados.

Referencias

- Agost, L. (2015). Cambio de la cobertura arbórea de la provincia de Córdoba: análisis a nivel departamental y de localidad (período 2000-2012). *Revista Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*, 2(2), 111-123. ISSN: 0325-2663.
- Alonso-Fradejas, A.; Liu, J.; Salerno, T. & Xu, Y. (2016). Inquiring into the Political Economy of Oil Palm as a Global Flex Crop. *Journal of Peasant Studies* 43(1), 141-65. doi:10.1080/03066150.2015.1052801.
- Anseeuw, W.; Boche, M., Breu, T., Giger, M.; Lay, J.; Messerli, P. & Nolte, K. (2012). *Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South. Analytical Report based on the Land Matrix Database*. Berna, Montpellier, Hamburgo: CDE/CIRAD/GIGA.
- Borras Jr, S.; Kay, C.; Gómez, S. & Wilkinson, J. (2012). Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies*, 33(4), 402-416. ISSN: 0225-5189.
- Borras Jr., S. & Franco, J. C. (2013). Global land grabbing and political reactions 'from below'. *Third World Quarterly*, 34(9), 1723-1747. ISSN: 0143-6597.
- Borras Jr., S.; Hall, R.; Scoones, I.; White, B. & Wolford W. (2011). Towards a better understanding of global landgrabbing: an editorial introduction. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), 209-216. ISSN: 0306-6150.
- Borras Jr., S.; Franco, J.C.; Isakson, R.; Levidow, L. & Vervest, P. (2016). The Rise of Flex Crops and Commodities: Implications for Research. *Journal of Peasant Studies* 43(1), 93-115. Doi:10.1080/03066150.2015.1036417.
- Cabrera, A. (1976). Regiones fitogeográficas argentinas. En: *Enciclopedia Argentina de Agricultura y Jardinería*, Tomo II (pp. 1-85). Buenos Aires, Argentina: ACME.

Cáceres D. M.; Tapella E.; Quétier F. & Díaz S. (2015). The social value of biodiversity and ecosystem services from the perspectives of different social actors. *Ecology and Society*, 20(1), 62. ISSN: 1708-3087.

Cáceres, D. M. (2015). Accumulation by Dispossession and Socio-Environmental Conflicts Caused by the Expansion of Agribusiness in Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 15(1), 116-147. ISSN: 1471-0358.

Cáceres, D. M.; Silvetti, F. & Díaz, S. (2016). The rocky path from policy-relevant science to policy implementation – a case study from the South American Chaco. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 19, 57-66. ISSN: 1877-3435.

Cáceres, D. M.; Soto, G.; Ferrer, G.; Silvetti, F. & Bisio, C. (2010). La Expansión de la Agricultura Industrial en Argentina Central. Su Impacto en las Estrategias Campesinas. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 64, 91-119. ISSN: 0122-1450.

Calvo, S. C.; Salvador, M. L.; Palau, C. G. & Iglesias, D. (2008). *La cadena de carne bovina en la Provincia de Córdoba: implicancias para el desarrollo regional*. 2º Congreso Regional de Economía Agraria, 3º Congreso Rioplatense de Economía Agraria, XXXIX Reunión Anual de la AAEEA y XIII Congreso de Economistas Agrarios de Chile, Montevideo.

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*, 39(3-4), 649-680. ISSN: 0306-6150.

Deininger, K. (2011). Challenges posed by the new wave of farmland investment. *The Journal of Peasant Studies* 38(2), 217-247. ISSN 0306-6150.

Edelman, M. (2016). Siete dimensiones del acaparamiento de tierras que todo investigador tendría que tomar en cuenta. En Edelman, M., *Estudios agrarios críticos: Tierras, semillas, soberanía alimentaria y los derechos de las y los campesinos* (pp.24-45). Quito, Ecuador: Editorial del Instituto de Altos Estudios Nacionales.

Fairbairn, M. (2014). 'Likegoldwith yield': evolving intersections between farmland and finance. *The Journal of Peasant Studies* 41(5), 777-195. ISSN: 0306-6150.

FAO (2010). *Dinámicas en el mercado de tierras en América Latina y el Caribe*.

Ferraris, G. & Bravo, M. L. (2011). La identidad y la memoria: Una experiencia de campo en el norte cordobés. *Mundo Agrario*, 11(22). ISSN: 1515-5994.

Fink, N. (Editora). s/f. *Engorde a Corral en Argentina. Una amenaza para la salud, el ambiente y la producción campesino-indígena*. Edición Especial para el Foro Social de las Américas.

Frederico, S. & Gras, C. (2017) Globalização financeira e landgrabbing: constituição e translatinização das megaempresas argentinas. En Bernardes, J.; Frederico, S.; Gras, C.; Hernández, V. & Maldonado, G. (Comp) *Globalização da agricultura e do capital financeiro. Estratégias argentinas em megaempresas território brasileiro*, (pp. 12-32). Rio de Janeiro, Brasil: Lamparina Editora.

Gasparri, N. I. & Grau, H. R. (2009). Deforestation and fragmentation of Chaco dry forest in NW Argentina (1972–2007). *Forest Ecology and Management*, 258, 913-921. ISSN: 0378-1127.

Gras, C. & 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. Universidad Externado de Colombia, Bogotá.

Gras, C. & Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino. Del terrateniente al empresario transnacional*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.

Gras, C. & Hernández, V. (2013). Los pilares del Modelo Agribusiness y sus estilos empresariales. En C. Gras & V. Hernández (comp.), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* (pp. 17-46). Buenos Aires, Argentina: Biblos.

Gras, C. (2016). *La expansión sojera en Argentina: Financiarización y Acaparamiento de la tierra*. XXXIV Congreso Internacional de LASA, Latin American Studies Association, New York.

GRAIN (2008) *Seized. The 2008 landgrab for food and financial security*.

Hoyos, L. E.; Cingolani, A. M.; Zak, M. R.; Vaieretti, M. V.; Gorla, D. E. & Cabido, M. R. (2013). Deforestation and precipitation patterns in the arid Chaco forests of central Argentina. *Applied Vegetation Science*, 16, 260-271. ISSN: 1654-109X.

Martínez Dougnac, G. (2014). Disputas, acaparamiento y despojo de tierras en la Argentina: “no es la soja, es el capitalismo...”. *Revista ALASRU (Nueva Época)*, 10, 231-256. ISSN: 2525-1635.

McKay, B. & Colque, G. (2015). Bolivia's soy complex: the development of productive exclusion. *The Journal of Peasant Studies*, 43(2), 1-28. ISSN: 0306-6150.

Murmis, M. & Murmis M. R. (2012). Land Concentration and Foreign Land Ownership in Argentina in the Context of Global Land Grabbing. *Canadian Journal of Development Studies*, 33(4), 409-508. ISSN: 0225-5189.

Nolte, K.; Chamberlain, W. & Giger, M. (2016). *International Land Deals for Agriculture. Fresh insights from the Land Matrix: Analytical Report II*. Bern, Montpellier, Hamburg, Pretoria: Centre for Development and Environment, University of Bern, Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, German Institute of Global and Area Studies, University of Pretoria, Bern Open Publishing.

Preda, G. (2015). La expansión del capital agrario en el Norte de Córdoba. Transformaciones y disputa por el territorio. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(36), 55-76. ISSN: 1315-9518.

Silveti, F. & Cáceres, D. M. (2015). La expansión de monocultivos de exportación en Argentina y Costa Rica. Conflictos socioambientales y lucha campesina por la justicia ambiental. *Mundo Agrario* 16(32), 1-28. ISSN: 1515-5994.

Silveti, F. (2010). *Estrategias Campesinas, Construcción Social del Hábitat y Representaciones sobre la Provisión de Servicios Ecosistémicos en el Chaco Árido. Un Análisis Sociohistórico en el Departamento Pocho (Córdoba, Argentina)*. (Tesis Doctoral). Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba.

Silveti, F.; Soto, G.; Cáceres, D. M. & Cabrol, D. (2013). ¿Por qué la Legislación no Protege a los Bosques Nativos de Argentina? Conflictos Socioambientales y Políticas Públicas en la Provincia de Córdoba. *Mundo Agrario*, 13(26), 1-21. ISSN: 1515-5994.

Zak, M. R.; Cabido, M.; Cáceres, D. M. & S. Díaz. (2008). What drives accelerated land cover change in central Argentina? Synergistic consequences of climatic, socio-economic and technological factors. *Environmental Management*, 42(2), 181-189. ISSN: 0301-4797.

Notas

¹ Una versión preliminar de este artículo fue presentado a la Conferencia Internacional "Tierra y Territorio en las Américas: Acaparamientos, Resistencias y Alternativas". Bogotá, 23 al 26 de agosto de 2016 (Gras y Cáceres, 2016). Agradecemos a los productores, empresarios y técnicos entrevistados durante el trabajo de campo. También hacemos llegar nuestro reconocimiento al CONICET, la Universidad Nacional de General San Martín y la Universidad Nacional de Córdoba

² Entre 2000 y 2016 se concretaron en Argentina 26 transacciones por más de 1 millón de hectáreas (Nolte *et al.* 2016).

³ Los *flex crops* son cultivos que tienen múltiples usos (alimentos, raciones para animales, biocombustibles, insumos industriales), y por lo tanto son flexibles y fácilmente intercambiables: soja y maíz (raciones ganaderas, alimentación, biodiesel), caña de azúcar (alimentación, etanol), palma aceitera (alimentación, biodiesel, insumo industrial) (Borras *et al.*, 2016; Alonso-Fradejas *et al.*, 2016).

⁴ Nos referimos a: la escasez de alimentos ocasionada por una mayor demanda y una menor oferta debido a problemas climáticos en los principales países productores; la crisis de las hipotecas en Estados Unidos, Irlanda y España; la expansión de la industria de los biocombustibles en Estados Unidos y Europa; y, finalmente, al aumento en los precios de los *commodities* agrícolas, la energía y los minerales, sujetos también a una incipiente especulación financiera.

⁵ Incluye los diez departamentos situados al norte de la ciudad de Córdoba: Colón, Cruz del Eje, Ischilín, Minas, Punilla, Río Primero, Río Seco, Sobremonte, Totoral y Tulumba.

⁶ En tal sentido, al abordar situaciones de acaparamiento en Argentina, Murmis & Murmis (2012) dejan de lado el estudio de grandes propiedades en la Patagonia que no tienen un destino productivo explícito.

⁷ En el caso de Argentina, este modelo emerge hacia mediados de la década de 1990 y se consolida en la de 2000.

⁸ En realidad, las diferencias son mayores ya que en la provincia de Córdoba, el Censo Nacional Agropecuario de 2002 no realizó un buen registro de la producción campesina y subvaloró las existencias caprinas.

⁹ El bosque nativo del norte de la provincia de Córdoba corresponde al extremo sur de la región fitogeográfica conocida como el Gran Chaco Americano (Cabrera, 1976).

¹⁰ Entrevistas a productores, 2016.

¹¹ Son los departamentos Ischilín, Tulumba, Río Seco y Sobremonte.

¹² A partir del 2002, el gobierno nacional instauró un sistema de retenciones a las exportaciones de granos de soja, maíz, girasol y trigo, aceites de soja y girasol y a algunos de sus derivados. En el caso de la soja comenzó con una alícuota de 13,50% en marzo de 2002, para luego aumentar al 23,50% (abril 2002), 27,50% (enero 2007), 35% (noviembre 2007). El presidente Macri eliminó todas las retenciones, salvo en el caso de la soja que bajó al 30% (diciembre 2015) y se comprometió a disminuirla progresivamente a una tasa anual del 5%.

¹³ Por ejemplo, tomando como referencia los 450 km que existen desde el norte de Córdoba (Jesús María) hasta el puerto de Rosario, el valor promedio del flete durante los últimos cinco años ha sido de U\$ 49 dólares por tonelada. Para la soja representa un costo de 100 a 150 U\$/ha y para el maíz de 250 a 500 U\$/ha. y de 200 a 250 U\$/ha para el maíz. Fuente: elaboración propia sobre la base de datos provistos por <http://www.roagro.com>

¹⁴ Entrevistas a productores, junio de 2016.

¹⁵ De hecho, algunos de los empresarios entrevistados brindan una atención especial a la negociación de contratos de arrendamiento, al igual que a la búsqueda de nuevos campos para alquilar, lo que en algunos casos incluye personal que se ocupa especialmente de esa tarea. Para determinar el precio a pagar consideran las perspectivas del mercado de granos, los rindes de cada zona, el estado de los campos y/o los costos.

¹⁶ Entrevistas a productores, junio de 2016.

¹⁷ Entrevistas a productores, junio de 2016.

¹⁸ Esto da cuenta de los procesos de capitalización que atravesaron en otro contexto histórico, caracterizado por políticas públicas de acceso a créditos blandos y de precios sostenidos.

¹⁹ Entrevistas a productores, junio de 2016.

²⁰ Entrevistas a productores, junio de 2016.

²¹ Entrevistas a productores, junio de 2016.

²² Entrevistas a productores, junio de 2016.

²³ Según el ONCCA, los *feedlots* en Argentina recibieron subsidios por 1.617 millones de pesos (aproximadamente U\$ 465 millones) (Fink s/f).

²⁴ En ocasiones, dar agencia a los procesos puede llevar a análisis y conclusiones de carácter tautológico. A modo de ejemplo: el acaparamiento *crea* nuevas formas de control de la tierra a gran escala y esas nuevas formas de control, visibles en las estrategias de los actores, *crean* fenómenos de acaparamiento. Agradecemos las valiosas observaciones que en esta línea realizó Gabriel Kessler a un trabajo presentado por Gras (2016) en el XXXIV Congreso Internacional de LASA.

Carla Gras es socióloga y doctora en el área de Geografía por la Universidad de Buenos Aires. Es investigadora Independiente del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas), en el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, donde coordina el Programa de Estudios Rurales y Globalización (PERYG). Sus investigaciones se inscriben en el campo de la sociología rural y se centran en el análisis de procesos de cambio agrario y sus relaciones con las transformaciones en la estructura social agraria. Sus trabajos actuales se interesan en el proceso de emergencia y consolidación del agronegocio, y los modelos empresariales asociados; el acaparamiento de tierras; la cuestión agraria y ambiental en áreas de avance de la frontera agropecuaria. Correo electrónico: carlagras@yahoo.com.ar

Daniel M. Cáceres es ingeniero agrónomo, Master of Philosophy en Desarrollo, Políticas y Administración (Universidad de Manchester, Inglaterra) y Doctor en Ciencias Agropecuarias (Universidad Nacional de Córdoba, Argentina). Es investigador Independiente del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas) y Profesor Asociado en el Departamento de Desarrollo Rural (Universidad Nacional de Córdoba). Sus investigaciones se desarrollan en el campo de la sociología rural, o en la interfase entre sociología y ecología. Sus actuales investigaciones analizan los vínculos entre sistemas naturales y sociales y se relaciona con dos problemas principales: a) los impactos ecológicos y sociales de la expansión de la agricultura industrial sobre ecosistemas nativos, con particular atención a los grupos sociales más vulnerables; y b) los nuevos escenarios emergentes como consecuencia de la expansión del capital agrario, en especial los procesos de acumulación, las relaciones de poder y los conflictos entre actores sociales. Correo electrónico: dcaceres@agro.unc.edu.ar