HAL
open science

Funciones del recurso suelo y formas empresariales de producir. Avances del capitalismo agrario en Argentina y en Brasil

Martine Guibert, Eve Anne Bühler

To cite this version:

Martine Guibert, Eve Anne Bühler. Funciones del recurso suelo y formas empresariales de producir. Avances del capitalismo agrario en Argentina y en Brasil. Revista de ciencias sociales, 2016, http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0797-55382016000100004, 29 (38), pp.59-80. hal-02081971

HAL Id: hal-02081971

https://univ-tlse2.hal.science/hal-02081971

Submitted on 2 Apr 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Funciones del recurso suelo y formas empresariales de producir

Avance del capitalismo agrario en Argentina y Brasil

Martine Guibert y Ève Anne Bühler

Resumen

Los actores empresariales de la producción agrícola en Argentina y en Brasil muestran formas diversas de relacionarse con el recurso suelo. Sea patrimonial, productiva, instrumento de manejo de riesgos o especulativa, la función del suelo se puede definir según el grado de optimización del uso de los recursos productivos, las localizaciones de los establecimientos del actor empresarial, las lógicas de financiación de su actividad y su nivel de internacionalización. Análisis teóricos y trabajos de campo llevados a cabo entre 2011 y 2013 desembocan en elementos de diferenciación de estas formas variables de acceso, tenencia y uso del recurso suelo. Revelan avances del capitalismo en espacios productivos aún poco involucrados y una fuerte competencia entre los actores.

Palabras clave: Argentina / Brasil / suelo / capitalismo / agricultura empresarial.

Abstract

Functions of soil resources and business models of production: advances of agrarian capitalism in Argentina and Brazil

Business stakeholders of agricultural production in Argentina and Brazil show various kinds of relationship with the soil resource. Be equity, productive tool for risk management or speculative, soil function can be defined according to the degree of optimization of the use of productive resources, the locations of the firms subsidiaries, the logic of financing the activity and its level of internationalization. Theoretical analysis and field work carried out between 2011 and 2013 lead to elements of differentiation of these variables forms of access, possession and use of soil resources. They reveal capitalism progression in productive areas still little involved in its logic, and strong competition among actors.

Keywords: Argentina / Brazil / farmland / capitalism / business agriculture.

Martine Guibert: Geógrafa. Doctora en Estudios Rurales en Geografía por la Université de Toulouse (Francia). Integrante del Grupo de investigación del Centre National de la Recherche Scientifique CNRS 5193 LISST-Dynamiques Rurales. E-mail: guibert@univ-tlse2.fr

Ève Anne Bühler: Doctora por el Institut Polytechnique de Toulouse, profesora de Geografía del Instituto de Geociencias, Universidad Federal de Río de Janeiro (Brasil).
E-mail: eve.buhler@gmail.com

Recibido: 10 de junio de 2015.
Aprobado: 7 de diciembre de 2015.

Introducción[1]

Considerando las distintas agriculturas empresariales, se identifican en Argentina y en Brasil modalidades novedosas de producción que modifican la relación de los actores con el recurso suelo. En el marco de reglas y normativas a menudo favorables, este recurso ocupa en efecto un papel renovado en las estrategias de ubicación y de producción de las empresas, lo que da más flexibilidad a su valor patrimonial o económico. Las operaciones de compra, venta y arrendamiento, pero también las articulaciones entre las múltiples localizaciones, pueden tener, según los casos, un carácter provisorio y poco anclado en lo local o, al contrario, un carácter de estabilidad con lazos más fuertes.

Presentamos a continuación el perfil de los actores estudiados a lo largo de trabajos de campo realizados en 2011, 2012 y 2013[2] en Argentina (provincias de Santa Fe y Entre Ríos) y en Brasil (estados de Bahía y Mato Grosso do Sul), haciendo hincapié en las formas de producción privilegiadas en el contexto actual y en las modalidades de movilización del recurso suelo. Estas regiones fueron elegidas dado el perfil empresarial predominante y la gran diversidad que presentan esos productores, lo que permite explicarlas y comparar las realidades regionales. El análisis aborda tanto empírica como conceptualmente los distintos estatutos del recurso suelo. Se trata de las modalidades de relación con la tierra de las diferentes categorías de actores empresariales, interrogando sus estrategias (punto 1), el marco normativo (punto 2) y las formas de tenencia y de uso del suelo (punto 3).

---

1 Este artículo es una versión actualizada y mejorada de la ponencia presentada en las VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina, 29 de octubre al 1º de noviembre de 2013.

2 Programa ANR Agrifirme: Caractérisation des Formes d'Organisations Sociales et Économiques Associées à l'Agriculture de "Firme" (Dynamiques Rurales y Cevipof, 2011-2013), programa Cambios Productivos y Organizacionales en el Sector Agropecuario en la Provincia de Entre Ríos: Actores y Procesos de Concentración Productiva (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria-Centro regional de Entre Ríos/Université Toulouse-Le Mirail y Universidad Nacional de Entre Ríos, 2012) y programa ECOS Argentina-Francia 2012-2014: Transformations des Systèmes d'Innovation Agricole et Essor des Opérateurs Privés de Recherche et Développement.

1. Diversidad de actores según la relación con el recurso suelo

Brasil y Argentina ofrecen ámbitos distintos que, sin embargo, ven surgir categorías de empresas, a primera vista, semejantes. No obstante, el análisis muestra modos diferentes de aproximación al recurso suelo, según los actores y el país.

▪ Brasil, comprando tierras

Las treinta entrevistas realizadas en Brasil en explotaciones empresariales, en el oeste del estado de Bahía y en el sur del estado de Mato Grosso do Sul, han permitido construir cuatro perfiles de empresas agrícolas. No se puede extrapolar y determinar la representatividad de esos perfiles para todo Brasil. Sin embargo, los trabajos de campo realizados más tarde en el centro-oeste del país permiten pensar que se trata de casos significativos de la macro-región. El uso del término "Brasil", a lo largo del artículo, cuando se refiere específicamente a las empresas agrícolas, debe ser entendido en ese contexto regional. Los indicadores multicriterio utilizados provienen de la literatura en ciencias humanas (Mello, *et al.*, 2003; Lamarche, 1991, 1994; Neves, 2005; Rémy, 1990, 2005; Schneider, 2003; Wanderley, 1996), en ciencias de la gestión (Marshall, 1984; Marshall, Bonneviale y Francfort, 1994, Mintzberg, Ahlstrand y Lampel. 1999) y en ciencias económicas (Abramovay, 1998; Veiga, 1995). Estos han sido probados y experimentados en trabajos anteriores (Bühler, 2008, 2006). Integran variables espaciales (superficie, localización, organización espacial de los establecimientos o filiales), económicas (composición del patrimonio, tareas realizadas por los dirigentes, asalariados, organización del trabajo), sociales (interacción empresa/familia, oficios de los dirigentes) y también variables mixtas (manejo del patrimonio, objetivos y estrategias de gestión). De esta forma, se observa y se entiende la explotación empresarial como un sistema organizado de medios, lugares, objetivos y actores, cuya actividad central es producir bienes agrícolas en el marco de los distintos establecimientos que la conforman (Bühler y Oliveira, 2013).

El primer perfil es el de la empresa familiar, denominada así dada su cercanía con el productor familiar del cual es heredera. La producción agrícola es el oficio principal del jefe de la explotación (o de los jefes), y constituye la fuente esencial de ingresos de la familia. Predomina el trabajo familiar, y la estrategia y el manejo del patrimonio se conducen en familia. Estas explotaciones no tienen una superficie importante (a menudo están debajo del promedio) y, contando con un débil poder de negociación, se enfrentan a varias formas de presión: la de los actores financieros, la de los demás actores de la cadena productiva, la oferta de compra de parte de actores en búsqueda de tierras. Son dependientes de los créditos subsidiados por el gobierno federal,

los cuales se completan por el lado de los acopiadores, quienes proponen créditos a cambio de asistencia técnica (que es también un método de vigilancia) y de contratos de exclusividad. Deben jugar con innovaciones técnicas o con el control de sus gastos para mejorar la rentabilidad, pues no disponen de opciones eficientes de diversificación o de agregación de valor a su producto.

El segundo perfil es el de la empresa patrimonial. Ella reúne a empresas heterogéneas cuyas características en común son una organización compleja, una presencia estructurante de la familia y, a menudo, superficies muy superiores a las de una empresa familiar. En efecto, superado cierto umbral, la superficie cultivada obliga a adoptar un modelo organizacional más alejado de aquel de la empresa familiar, que se expresa en una división vertical del trabajo (de tipo piramidal) y una incipiente división espacial del trabajo. Asalariados calificados se responsabilizan de las tareas administrativas, de manejo y, a veces, de comercialización, mientras ingenieros agrónomos dirigen las labores agrícolas. Estas empresas tienen sus oficinas en un centro urbano de la zona y varios sitios de producción agrícola cercanos entre sí, cada uno conservando su autonomía. A pesar de estas características, la herencia familiar es fuerte, aunque la empresa tiene una evolución que la conduce hacia una organización administrativa y jurídica más compleja. Los propietarios asumen las tareas cotidianas y suelen estar acompañados de asalariados que aseguran los aspectos técnicos. Para aumentar las ganancias económicas, pueden asociarse con inversores privados que suelen involucrarse en la gobernanza de la explotación.

División vertical y espacial del trabajo, calificación de la mano de obra, gestión patrimonial dentro de la familia: son los rasgos recurrentes de estas empresas, testigos, entre herencias campesinas y evolución capitalista, de un cambio profundo en la manera de conducir la actividad agrícola.

Un tercer perfil es el de la empresa agrícola integrada con la producción agroindustrial. Son las industrias de transformación que proceden a la integración vertical "aguas arriba", haciéndose cargo de la producción agrícola. Son el fruto de dinámicas de fusiones y adquisiciones en torno a la herramienta industrial y de los eslabones posteriores de la cadena (acondicionamiento, distribución…) para asegurar la materia prima necesaria para la transformación agroindustrial (cantidad, calidad). La caña de azúcar es el ejemplo más frecuente. Dados los volúmenes que manejan, estas empresas tienen sitios de producción multilocalizados, organizados en función de su distancia a las instalaciones industriales que los pilotean. El capital puede ser nacional o no, y la estrategia encara los retos de la herramienta industrial.

El cuarto perfil corresponde a las empresas de inversión que reúnen, en promedio, entre mil y diez mil hectáreas, y que pueden en los casos extremos llegar a tener superficies totales muy relevantes (varios decenas de miles de

hectáreas). Tienen como punto en común el hecho de pertenecer a inversores extraagrícolas que no viven en el lugar de producción. Obedeciendo a un montaje financiero complejo que formaliza participaciones, derechos y obligaciones de cada inversor, buscan de manera paralela la optimización fiscal. Su funcionamiento se ajusta a lógicas financieras a mediano plazo que apuestan al aumento de los precios agrícolas y de sus márgenes de beneficio, merced a la introducción de innovaciones en la gestión y en las prácticas productivas. El efecto de escala contribuye a la estrategia de la empresa, en la medida en que el mayor poder de negociación permite pasar por encima de ciertos intermediarios. Además, la empresa invierte en los segmentos que añaden valor (producción de semillas o industrialización, como en los casos del café y del algodón). Se observa una diversificación de las actividades por integración vertical que las hace posicionarse directamente en los mercados internacionales y gestionar el embarque de sus propias cargas hacia los destinos de exportación.

Un rasgo predominante de los cuatro perfiles es la división espacial y vertical del trabajo. Los inversores se ubican en varios sitios de producción y están presentes en lugares distantes entre sí para diversificar los riesgos (económicos, climáticos, políticos). La división vertical del trabajo está bien delimitada. En los dos últimos perfiles, las empresas articulan lugares que se encuentran en espacios rurales y en espacios urbanos. Los sitios de producción agrupan las infraestructuras (alojamiento de los asalariados, galpones, silos, talleres mecánicos, tanques de gasoil) y el manejo agronómico. Los centros urbanos reúnen la gestión de los recursos humanos, contabilidad, logística. La ubicación de las actividades de manejo financiero y de la sede de la empresa varía entre la ciudad de San Pablo (casa matriz o filial nacional), y el país de origen para los fondos extranjeros de inversiones (con registro del fondo en paraísos fiscales como las islas anglo-normandas para las empresas entrevistadas).

En Argentina, asociándose y arrendando tierras

En Argentina, desde el inicio de los años dos mil, que se caracterizó por la salida de la convertibilidad y nuevas condiciones macroeconómicas, y también por mercados internacionales a la vez más volátiles y más atractivos, actores del sector agropecuario y actores extraagrícolas han adoptado formas innovadoras de hacer agricultura. Mientras existen, como en Brasil, empresas que incursionan en la producción de materias primas, se destacan en Argentina los *pools* de siembra y las megaempresas de inversión que delegan el acto productivo (ver entre otras publicaciones: Guibert, Bühler y Requier-Desjardins, 2015; Anlló, Bisang y Campi, 2013; Gras y Hernández, 2009, 2013; Grosso, 2010; Bisang, Anlló y Campi, 2009 y 2010; Hermelo y Reca, 2010).

Procurando distinguir y definir las categorías de actores de la agricultura empresarial en Argentina, radicados en los espacios centrales (Pampas) o marginales (Chaco), e incluso algunos en países vecinos como Uruguay, han sido realizadas unas treinta entrevistas semiabiertas en distintos momentos en 2011, 2012 y 2013, en los espacios pampeanos de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe, y la provincia de Entre Ríos. Las preguntas enfocaban en 1) el origen del jefe de la empresa agrícola (de la zona, de regiones cercanas, del extranjero), 2) la forma jurídica de la empresa, 3) la organización de las actividades, su manejo y la manera de asociar/disociar las decisiones y el acto productivo en sí (producir o delegar), 4) la naturaleza de los recursos financieros, 5) la relación costos fijos/costos variables y la consideración del capital suelo en el esquema, 6) las innovaciones tecnológicas y su papel en el proyecto productivo en relación con los objetivos, 7) las implicancias para los espacios locales del nivel de renta invertida en el lugar o, al contrario, deslocalizada. Se completó el material de las entrevistas con la reunión de informaciones profesionales y con el seguimiento de la actualidad. Mientras se presentaron algunos resultados en publicaciones recientes (Grosso, *et al*., 2010; Guibert, *et al*., 2011a, 2011b; Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria-Centro regional de Entre Ríos/Université Toulouse-Le Mirail y Universidad Nacional de Entre Ríos, 2012; Guibert, 2013), aquí, nos focalizamos sobre la relación con el recurso suelo de las diferentes empresas, lo que nos permite identificar cuatro perfiles con dimensiones no estrictamente iguales a los casos identificados en Brasil.

El primer caso abarca al mediano y pequeño productor capitalizado. Continúa tomando la decisión productiva en el marco de su propia explotación y, a menudo, de tierras arrendadas, lo que le permite aumentar la superficie según el medio clásico del contrato de arrendamiento. Sin embargo, su lógica patrimonial de cuidar las tierras del núcleo familiar está articulada cada vez más con una lógica más empresarial, buscando escala de producción y crecimiento de sus actividades. Asimismo, algunos tienen unidades de producción (propias o alquiladas), fuera de su región de anclaje, desplazándose y subcontratando las labores agrícolas a contratistas —empresa de servicios agrícolas - siembra, pulverización, cosecha— (Muzlera y Salomón, 2013), eventualmente en el marco de un *pool* de siembra. Los primeros *pools* locales, en los años 1970 y 1980 (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998), empezaron entre gente conocida. Eran productores vecinos que decidían juntar tierras o maquinaria y tareas agrícolas, captando recursos financieros de miembros de la familia, de actores económicos locales (clase media a alta) o de conocidos que vivían en ciudades.

El segundo caso trata del gran dueño de tierras (estanciero) que modifica su estrategia productiva, intensificando sus actividades, desarrollando

los cultivos, disminuyendo o intensificando la producción ganadera, con una combinación más fuerte entre los dos rubros. Puede subcontratar las labores conservando la toma de decisión o encabezar los cambios productivos en una lógica empresarial novedosa: de un lado, en nombre de la familia cuyos miembros son ahora socios de la empresa conformada con seguridad jurídica, el dueño decide del acto productivo, acompañado por asesores; del otro, la propiedad puede haber sido comprada por un grupo de inversores que maneja varias explotaciones; en este caso, está a menudo manejada por un ingeniero agrónomo a quién le corresponde brindar rentabilidad a los accionistas.

El tercer caso hace referencia a la "agricultura en red", en la cual la asociación puede ser un *pool* de siembra, una megaempresa o un consorcio de origen extranjero. La figura del *pool* evoca la colaboración transitoria entre los participantes de un grupo, cada uno brindando un recurso útil al proyecto de producción que los une: el dueño de las tierras que va a cobrar una "renta" por sus campos arrendados; el contratista (dueño de la maquinaria agrícola, que además puede ser productor) que asegura las labores (siembra, pulverización, cosecha) y el acceso a las últimas innovaciones; el profesional, como por ejemplo un ingeniero agrónomo que ofrece sus conocimientos productivos y técnicos; y, a menudo, se suman inversores que son dueños del capital. Todas las partes de un *pool* apuntan a maximizar los beneficios de la combinación de los recursos reunidos. Es la parte administradora quien contrata a los otros oferentes de recursos. El *pool* de siembra puede entonces ser definido como "un gran contrato generador de contratos" (Pigretti, 1995 citado en Maiztegui, 2011) pues "… el contrato permite dinamizar y potenciar los esfuerzos de equipos de profesionales y técnicos, así como también administradores de empresas, que a su vez ordenan las experiencias de la agricultura intensiva, asegurando a propietarios y contratistas márgenes interesantes para que estos brinden tierra y servicios a la actividad" (Maiztegui, 2011). Hay un entrelazamiento de contratos dado por "… un contrato de arrendamiento accidental con el dueño de la tierra y los administradores, un contrato de locación de obra o servicios con los contratistas rurales, un contrato de crédito entre los inversores" (Maiztegui, 2011).

Las megaempresas de producción agrícola (*pools* de cierto tamaño y grandes consorcios de gestión de activos), con un gerente profesional al frente, ya con relaciones con el sector agrícola, optan por las economías de escala, pocos costos fijos y una rentabilidad a corto o mediano plazo. Producen externalizando las actividades. Acceden a la información necesaria para captar recursos financieros (manejan fideicomisos y fondos de inversión) y tierras para alquilar (o, a veces, para comprar). Pueden negociar tanto los precios de los insumos y de los servicios de labores como los de la comercialización. Son, entonces, asociaciones de inversores que trabajan con profesionales:

ingenieros agrónomos, responsables financieros y comerciales, seguros, mercado a futuro, etcétera. Pueden trabajar miles o decenas de miles de hectáreas repartidas en varias regiones o países (para disminuir riesgos), según unidades de producción ("centros de beneficios") cuyo programa de valorización está manejado por el ingeniero agrónomo que tiene los conocimientos, la información y la confianza de los socios. Las empresas de producción agrícola de escala internacional oriundas de Argentina más conocidas en los años dos mil eran: Cresud, El Tejar, MSU, Cazenave & Asociados, Los Grobo SA, Liag Argentina, Lartirigoyen, etcétera. De Argentina se habían expandido, según el caso, a Uruguay, Paraguay o Brasil, pero, desde 2013, casi todas se han retirado de estos países (Los Grobo SA, El Tejar, entre otras).

Un *pool* puede también estar piloteado por el propietario de un activo que lo moviliza para producir en nombre propio, controlándolo y rentabilizándolo. Como lo muestran los casos encontrados en la provincia de Entre Ríos, una cooperativa puede alquilar, por la duración de una cosecha, sus tierras a socios endeudados, quienes le dejan una parte de las ganancias para reembolsar lo adeudado, lo que le permite cumplir con su papel de ayuda y de acompañamiento de los pequeños y medianos productores frágiles. Un proveedor de insumos y semillas o un asesor (agrónomo) pueden producir en tierras arrendadas que conocen bien por haber trabajado con su dueño.

Finalmente, varias figuras jurídicas garantizan el conjunto de contratos acordados entre las partes de esas asociaciones empresariales de producción. La del fideicomiso es bastante utilizada desde su autorización en el mundo agrícola argentino por la Ley N°24.441 de 1995. En los casos de las megaempresas, es frecuente el fideicomiso ordinario[3], diferente del fideicomiso financiero.

El cuarto caso es el del buscador de tierras, quien especula sobre el aumento de su valor. En Argentina, "hacer campo" señala la estrategia desarrollada por el comprador de explotaciones con el fin de generar una plusvalía relativamente rápida. Adquiere propiedades poco demandadas (pastoreo extensivo) y poco equipadas, arregla las condiciones de trabajo de la tierra y de las infraestructuras generales de la explotación y las pone a la venta, mostrando las capacidades y el potencial productivo del bien. La empresa puede ser un actor local o nacional, o un grupo extranjero que actúa en nombre de sus accionistas, lo que implica que eligen propiedades con título y con condiciones jurídicas estables.

3 El fideicomiso ordinario es un contrato que puede ser celebrado entre particulares, sin necesidad de intervención ni de autorización previa (en cambio, el fideicomiso financiero es autorizado por la Comisión Nacional de Valores) y el "fiduciante puede limitar su participación en el contrato a la entrega de bienes o poseer al mismo tiempo la calidad de beneficiario" (Herzog, 2009).

Poniendo en perspectiva la realidad argentina, los *pools* de siembra pueden ser vistos como fondos cerrados de inversión agrícola (Maiztegui, 2011) para distinguirlos de los fondos abiertos o de las cooperativas (en las cuales la membresía no está delimitada). Caracterizan las últimas evoluciones del empresariado agrícola en Argentina y dan otra función al recurso suelo. Es también el caso de los productores grandes en plena redefinición de su estrategia, de los productores que se expanden y, aunque con otros requisitos, de los actores a la búsqueda de tierras para aumentar la superficie a su disposición.

Avance del capitalismo agrario

Encontramos, tanto en Argentina como en Brasil, formas de acceso a tierras agrícolas que pueden ubicarse en el marco de los interrogantes actuales sobre el valor del recurso suelo. En efecto, la apropiación de tierras a gran escala, de parte de actores nacionales o extranjeros, provoca debates académicos y profesionales. Las lecturas en términos de renta del suelo están muy presentes, como la de Kautsky (1980), para quien las grandes explotaciones serían las únicas que podrían desarrollarse y ser rentables, ser capaces de asociar la propiedad de la tierra y la de los otros factores de producción, en particular, mecánicos y técnicos, lo que les permitirían tener economías de escala. Teniendo como base al asalariado, estarían integradas a la economía capitalista y marcarían el advenimiento del proletariado agrícola. Las "explotaciones-firmas" pueden acercarse a este tipo ideal descrito por Kautsky.

La apropiación puede también ser asociada a los análisis que se focalizan sobre la difusión de la economía capitalista en el campo. Si bien la tierra, desde hace tiempo, es un bien mercantil en muchos países (Pouch, 2012), en las operaciones actuales de apropiación a gran escala y en la magnitud de los actores involucrados, se ve el signo de la mercantilización del recurso suelo y, entonces, la exacerbación del capitalismo.

Al pensar acerca del avance del capitalismo agrario, nos resulta útil traer a colación la noción de fijación espacial del capital (*capital fix*) de David Harvey (2001, 2005). Para perdurar y superar la contradicción intrínseca al capitalismo y las consecuentes crisis de sobreacumulación, este debe reportar sus excedentes en los dominios que todavía están a salvo. Una de las salidas consiste en profundizar su dominio en la vida social todavía exenta o poco penetrada por el capitalismo, para colocar los excedentes de capitales y hacerlos fructíferos. Para eso, una posibilidad es la de colocar en nuevos espacios lo que el sistema económico local no puede absorber o valorizar. Esta expansión espacial se articula con la necesidad de fijar el capital en bienes materiales que, a través del arrendamiento o de la venta ulterior, permiten diferir la realización del lucro, mientras que se relanza inmediatamente un nuevo ciclo de acumulación. La fijación espacial del capital es, en consecuencia,

un paliativo que permite superar temporariamente la contradicción interna del capitalismo en cuanto a su supervivencia. Si bien Harvey piensa más que nada en las ciudades y en sus infraestructuras, es tentador ampliar su razonamiento a los espacios rurales y al recurso tierra. El capitalismo encontraría en el medio rural espacios ideales para fijar los excedentes de capital. En efecto, el sector agrícola puede ser analizado como un sector que aún no alcanzó las características del capitalismo: aunque este se introdujo por el intercambio de productos, las relaciones de producción en las explotaciones familiares o empresariales estarían todavía en una fase de transición (Martins, 1981) que, además, se enmarcan en contextos regulatorios nacionales muy a menudo favorables a la expansión de las empresas agrícolas. En este sentido, la creación de instrumentos de mercado y de securización de los activos, destacada por Fairbairn (2014), puede ser entendida como una forma de incorporar un poco más la tierra en el sistema capitalista, y de diferir el momento de la realización del lucro. Sabemos que estos son todavía fenómenos marginales, pero son la expresión de cambios "más profundos en la forma de movilizar" y de rentabilizar la tierra en la actividad agropecuaria. No obstante, entre Argentina y Brasil, la situación muestra discrepancias llamativas.

2. El marco normativo: entre regulación y flexibilización

El grado de flexibilidad que se constata en Argentina es menos frecuente en Brasil, donde se privilegia la propiedad. Lo común en los dos países, en cambio, es la presencia de actores extraagrícolas, el efecto de escala y la utilización de capitales también extraagrícolas, ya sean nacionales o extranjeros, vinculados con las esferas financieras internacionales.

▪ En Brasil se privilegia la propiedad

En Brasil, los datos del último censo agropecuario de 2006 muestran una estructura agropecuaria estable, aunque se produjeron algunos cambios: el número de las pequeñas explotaciones aumentó, a pesar de lo cual el índice de concentración se mantuvo igual entre 1996 y 2006, pero la superficie media pasó de 72,8 a 67,1 hectáreas. Por otro lado, la superficie ocupada por el 5% de las explotaciones más grandes pasó de 68,8% a 69,3% (Wilkinson, Reydon y Di Sabbato, 2012), lo que indica que, dentro de los grandes, hay una concentración de la tierra un poco mayor.

Poniendo en perspectiva la situación actual, se recuerda que el mercado de tierras y la renta que provoca aparecen en Brasil con la Ley de tierras de 1850, que crea el marco jurídico de las apropiaciones y de la transmisión privada y por medio del mercado. El valor de la tierra estaba hasta ese momento vinculado con los bienes producidos y generaba sobre ella un derecho de uso. Con la ley, pasa a ser un valor monetario pero, para Martins (1981), es un

capitalismo todavía parcial en la medida en que las relaciones de producción siguen siendo no capitalistas. Por ejemplo, en el estado de San Pablo, se mostró que las relaciones de trabajo con los colonos europeos son cercanas a la esclavitud. Con la urbanización y la industrialización, el capitalismo agrícola siguió dos caminos: la agricultura basada en el salario y el arrendamiento, por un lado, y, por otro, la agricultura apoyada en relaciones de producción no capitalistas pero integrada al sistema por medio del mercado. En este grupo, se encuentran los campesinos y el latifundio (Oliveira, 2007).

La Ley de tierras creó formalmente un mercado que se desarrolló según las especificidades regionales (frentes agrícolas, "colonato", etcétera) y la modernización de las técnicas de producción. Las políticas públicas han trabajado en este sentido, creando el marco legal y condicionando préstamos a la capacidad de poseer una garantía, generalmente merced a un derecho sobre tierras, lo que empujaba a los productores a formalizar la tenencia del suelo. Así fue, según entrevistas con productores, en las fronteras agrícolas de los Cerrados en el momento de los grandes programas de colonización. Esta formalización alcanzó un grado superior con la puesta en vigencia de un catastro común entre varias instituciones de los inmuebles rurales para todo el territorio (Cadastro Nacional de Imóveis Rurais-CNIR, creado en 2001 y todavía en construcción). El uso del catastro se combinará con la aplicación de la reglamentación ambiental (reservas legales, Áreas de Protección Permanente-APP, etcétera) cuya delimitación está en función de la topografía y de la superficie de la explotación agrícola, exigiendo una delimitación georreferenciada de las propiedades para calcular las superficies involucradas.

En cambio, el mercado es bastante liberal y no existen, a nuestro conocimiento, dispositivos que limiten el acceso a grandes extensiones. Hay, sin embargo, dos excepciones en el caso de las tierras improductivas y de la apropiación de tierra por los extranjeros:

- La constitución de 1988, en el capítulo "*Da política agrícola e fundiária e da reforma agrária*", da el derecho a la Unión federativa de "desapropiar" una tierra que no cumpla con sus funciones sociales – en realidad económicas, pues se aplica a las tierras improductivas. El Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), creado en 1970, es el órgano regulador de la aplicación del texto (Oliveira, 2007) en colaboración con los institutos de la tierra de cada estado de la federación.
- Respecto a los extranjeros, su apropiación de tierras no se permite en una franja de 150 km desde la frontera. En el resto del territorio, es reglamentada por la Ley N° 5.709 de 1971, que permite limitar las cantidades de tierra que un extranjero puede adquirir o alquilar a 50 módulos

rurales[4] y a un cuarto de la superficie de un municipio (Sauer y Leite, 2012). Nunca realmente aceptada, la aplicación del texto fue suspendida en 1998 luego del aviso comunicado de la *Advocacia Geral da União*, antes de ser restablecida, luego de otro comunicado contrario emitido en 2010. El debate no está terminado, a tal punto que los actores intentan poner barreras al aumento de los controles. Asimismo, las empresas extranjeras entrevistadas diversifican su capital incorporando agentes nacionales en su patrimonio, para pasar a ser minoritarias y salvarse de eventuales medidas de regulación.

Finalmente, en Brasil, la aparcería es escasa, excepto en los casos de la caña de azúcar o de los eucaliptos. Los contratos prevén períodos de involucramiento suficientes para terminar el ciclo de producción (5 o 6 años para la caña). Normalmente, las empresas agrarias integradas con la producción agroindustrial tienen un portafolio de varios cientos de contratos para reunir la superficie necesaria.

En Argentina, las modalidades son flexibles

Sin pretender hacer un repaso histórico de la tenencia de la tierra en Argentina y del vínculo con su uso[5], y sin abordar la grave y muy compleja temática de las tierras en el norte del país con el avance de la deforestación y los conflictos sociales locales dramáticos (a pesar de tentativas locales de denuncia[6] y de reglamentaciones demasiado débiles para revertir el proceso), la contextualización de los cambios recientemente ocurridos permite darse cuenta del hecho de que el arrendamiento es un instrumento de acceso a la tierra que tomó distintos rostros: de fines del XIX hasta fines de los años cuarenta, los colonos arrendaban a grandes propietarios con condiciones rígidas y asimétricas (arriendos elevados casi equivalentes a ganancias confiscadas para los chacareros) que llevaron a las luchas de los años 1910 (con el Grito de Alcorta de 1912), y a la Ley 11.170 de 1921 que obligaba a un periodo mínimo de cuatro años (Ameghino, *et al.*, 2005). Pero el gran avance fue la ley de arrendamientos y de aparcerías rurales N°13.246 de 1948, que estipulaba que se debe tener contratos de arrendamiento de cinco años mínimo, con tres de prórroga, lo que daba tiempo al chacarero de desarrollar una estrategia productiva, sabiendo que el dueño del predio

4 Un módulo rural es una unidad de medida que combina superficie con capacidades productivas de la tierra en un lugar dado. Permite tener un patrón para establecer comparaciones entre los inmuebles rurales en todo el país.

5 Para profundizar desde un punto de vista histórico, lo que permite entrar en el debate sobre la conformación de grandes propiedades y sobre la existencia de tierras públicas, ver, entre tantas publicaciones, Blanco y Banzato (2009); Merlet (2010). Para tener una visión global de la problemática de la tierra en Argentina, ver Sili y Soumoulou (2011).

6 Ver, por ejemplo, la acción del movimiento MOCASE.

debía mejorarlo. Bajaron los precios de los alquileres y de las tierras, y se facilitó el acceso a créditos para comprar tierras (45.000 arrendatarios se hicieron propietarios: Viale, 2011). Al mismo tiempo, se autorizó de manera excepcional el contrato accidental, es decir, un contrato por el tiempo de una campaña.

Las décadas de los años sesenta y setenta desembocaron en una nueva relación de fuerzas, en la cual los grandes propietarios se tornaron menos demandantes de arrendatarios o de aparceros, inclinándose por los contratistas. La ley de 1948 fue varias veces revisada para llegar a la Ley N°22.298 de 1980, que autorizó plazos menos largos de arrendamiento (de cinco a tres años) y contratos accidentales sucesivos sobre las mismas parcelas (ya, desde 1963, se podía renovar de un año para el siguiente) lo que incentivó a grandes unidades productivas a captar superficies importantes, con el objetivo de beneficiarse del *boom* sojero. El cambio ocurrió en el marco de la liberalización macroeconómica de los años ochenta y, sobre todo, noventa.

Fernández (2011) midió, apoyándose en los datos censales agropecuarios (CNA de 1988 y de 2002), que en las provincias pampeanas de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos, 4,2 millones de hectáreas se sumaron entre 1988 y 2002 al total de las hectáreas bajo régimen de arrendamiento y de aparcería (12,6 millones de hectáreas sobre 55,6 en 2002, contra 8,4 sobre 58,2 en 1988). Más globalmente, en 2002, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) totalizó 333.400 explotaciones agropecuarias ("una unidad de producción a cargo de un productor que toma las decisiones económicas, financieras y productivas"), con 36.000 sin límites definidos, mayoritariamente ubicadas en zonas extrapampeanas; se estaban utilizando bajo un sistema de alquiler 25 millones de hectáreas, o sea 33% más que en 1988 (Sabalain, citado en Ameghino, *et al*., 2005). Si bien el último censo de 2008 no logra actualizar la información, permite en cambio saber que el proceso de concentración de la tierra continúa: 60.000 explotaciones agropecuarias han salido de la actividad desde 2002. Asimismo, el crecimiento de la superficie perdura con los dos procesos concomitantes: concentración de la tierra y concentración productiva. La polarización entre pequeños y grandes productores se profundiza, con más competencia para el acceso a la tierra entre las dos categorías y dentro de la de los grandes.

Los actores en búsqueda de tierras arrendadas son productores que se expanden, grandes propietarios, actores recién llegados a la producción agropecuaria (*pools*, megaempresas) y pequeños y medianos productores locales. Fernández (2011) aclara también que "… el contrato accidental, en cierta forma, ha crecido como herramienta de organización del negocio-agrícola para las unidades de mayor tamaño", o sea, de más de mil hectáreas. Cita a Horacio Giberti:

> "… eso es lo que da origen y fuerzas a los fondos de siembra que trabajan exclusivamente en tierra arrendada por un sólo año porque su política fundamental es mantener la liquidez, utilizar la menor cantidad de capital fijo posible y conservar la agilidad de pasar de un rubro a otro". (Giberti, 1988[7], citado en Fernández, 2011, p. 72).

Por su parte, Ameghino, *et al.* (2005) resalta que al "viejo arrendamiento" sucedió un "nuevo arrendamiento" porque:

> "… en el 'viejo arrendamiento', teníamos grandes terratenientes de un lado, y campesinos, desunidos, empobrecidos y explotados del otro. Si bien siempre hubo de todo un poco, en esa época esto era lo dominante. En este período, se ha complejizado de manera tal, que hay grandes de un lado y del otro lado del mostrador, ahora no sólo hay grandes del lado de la gran propiedad y pequeños del lado de los arrendatarios, y también pequeños y muy pequeños del lado de los rentistas".

Esto es lo que Colin (2013) llama "tenencia revertida".

Desde los años dos mil, se reivindica una nueva ley de los contratos de arrendamientos. La Federación Agraria Argentina (FAA) instaló el debate, así como también ciertos responsables políticos. La propuesta es limitar la superficie arrendada (número de hectáreas) y el tipo de arrendamiento —que se calcula por hectárea o por tonelada cosechada, a menudo de soja— (FAA, 2005; Viale, 2011). En efecto, la presión sobre las tierras, con una alta demanda de alquileres, crea desventajas serias para los más pequeños, incapaces de asumir el arrendamiento pedido por los pequeños y medianos dueños de la tierra. Se agrega el tema del mantenimiento de la fertilidad de las tierras, con un dilema para definir su responsabilidad entre el dueño o el arrendatario. En cuanto a las tentativas de reglamentación del acceso a la tierra por parte de extranjeros, no se aplicaría todavía, por lo que sabemos, la ley votada en 2011.

Finalmente, los marcos legislativos y jurídicos en Brasil y en Argentina permiten a las empresas acceder al recurso suelo en condiciones favorables. Las estructuras heredadas del proceso de colonización ofrecen a menudo la posibilidad de alcanzar superficies continuas y amplias, imprescindibles en su organización. Al lado del marco legal y de los aspectos geográficos o agronómicos, las dinámicas sociales y productivas juegan un papel importante; permiten explicar la penetración desigual de las empresas en un territorio.

En Brasil y en Argentina, es probable que los actores actualmente estudiados sean el signo de un cambio potencial en la composición de las clases sociales presentes en el campo y de una modificación de las relaciones entre

7 Entrevista de Isaac Grober a Horacio Giberti, disponible en: <www.iade.org.ar>.

ellas. Al ser el recurso suelo una de las condiciones de su existencia, un estudio profundo de las relaciones de los actores con él podría aportar claves de lectura acerca de lo que se está jugando en los espacios agrarios y rurales. Borras y Franco (2012) subrayan la necesidad de producir estudios de caso para diferenciar a los actores y los proyectos que dan lugar a inversiones en tierras a gran escala. Igualmente, es interesante utilizar variables desagregadas para entender las pautas y las manifestaciones en términos de cambio agrario y de implicancias socioeconómicas.

3. Formas empresariales y funciones del recurso suelo

Las formas de tenencia y de uso de tierras agrícolas, sea en Brasil con más propiedad, sea en Argentina con más arrendamiento, obligan a revisar las herramientas de interpretación de las modalidades de organización y de producción de los distintos actores empresariales, y a rever la naturaleza del recurso suelo en función de la finalidad de su uso y según el perfil del actor.

▪ El suelo como recurso patrimonial: la empresa propietaria

Ser propietario del recurso suelo es un aspecto clave del posicionamiento de las empresas agrícolas de origen familiar, cualquiera sea la superficie manejada. Es una vía prioritaria de desarrollo de la empresa, junto con la agregación de valor y el mejoramiento de los márgenes, para aumentar las capacidades de producción y maximizar los rendimientos. La búsqueda de tierras se hace en las fronteras agrícolas, por ejemplo en los estados de Piauí o de Tocantins en Brasil, o en la región del Chaco en Argentina. El recurso suelo también respalda una forma de manejo de los riesgos: permite superar la ausencia de alternativas en el contexto local (precios elevados, dificultades financieras), y asegurar operaciones locales (inversiones) riesgosas. En paralelo, en las explotaciones que cuentan mucho sobre la familia, el recurso suelo representa un patrimonio; es dotado de atributos multidimensionales: valor económico, dimensiones sociales (estatuto) y políticas (poder) (Heredia, Palmeira y Leite, 2010; Rémy, 2005; Lamarche, 1991).

▪ El suelo como recurso productivo: el arrendatario y la empresa agrícola integrada con la producción agroindustrial

Como lo hemos visto, la apropiación de las tierras representa la mayoría de las situaciones en Brasil, lo que no excluye relaciones de arrendamiento (u otras formas de alquiler de tierras). El arrendamiento se usa cuando la tierra es escasa, para establecer un espacio continuo con tierras ya explotadas, o para anticipar una compra, ya que el alquiler da prioridad en el momento del acto. Las empresas analizadas tienen esta estrategia de adquisición, excepto en el caso del "agroindustrial" que arrienda casi la totalidad de la superficie

utilizada. La pauta es garantizar el abastecimiento en materia prima, limitando la inmovilización de capital para no perjudicar los beneficios de la industria. Los contratos son de 5 a 6 años, renovables (caña).

En Argentina, la combinación propiedad-alquiler resulta ser muy frecuente. Los actores dicen que introduce flexibilidad en el manejo de la cantidad de tierras a trabajar, según las condiciones productivas, económicas y comerciales del momento. El contrato accidental incentiva esta estrategia, que se combina con la limitación de la cantidad de capital fijo consagrado al recurso suelo.

- **El suelo como recurso especulativo: la empresa inversora**

Las empresas más especulativas, como las inversionistas, movilizan tierras porque apuestan a un aumento de su valor, lo que refuerza a su vez el valor de la empresa en los balances contables. Hacen producir y mejoran las explotaciones, lo que les permite construir un crecimiento del valor del bien suelo que va a superar el monto de los gastos realizados. Estas empresas compran extensiones grandes no explotadas o utilizadas de manera extensiva (pastos extensivos, tierras "vírgenes") y apuestan a la evolución tendencial de los precios de la tierra y su valorización dada la puesta en cultivo. Además, diversifican los riesgos con las múltiples localizaciones de las explotaciones compradas, en diferentes regiones de un mismo país o en varios países.

- **El suelo como recurso de manejo de riesgos: la asociación de producción**

En los espacios agrícolas visitados en Brasil, las empresas flexibles, que poseen un mínimo de activos, semejantes a las de Argentina, no se identifican fácilmente. El recurso suelo es percibido antes que todo por sus funciones productivas, especulativas y de gestión de riesgos. Llegado a la superficie crítica, el consorcio puede desarrollar su proyecto según los objetivos definidos en el esquema de rentabilización de los recursos que pertenecen a los miembros de la asociación. O la estrategia puede ser otra, según los objetivos financieros cuyo logro determina en buena parte la continuidad del negocio.

Conclusión

En Argentina y en Brasil, los actores de las agriculturas empresariales consideran el recurso suelo como un factor productivo cuyo valor, a la vez simbólico y económico, depende no solamente de características patrimoniales, históricas o personales sino también de objetivos agronómicos, operativos o estratégicos. La progresión de las relaciones capitalistas de producción, asociada a la diversidad de las agriculturas empresariales, introduce temporalidades más cortas y exigencias de rentabilidad más elevadas. La lectura desde la perspectiva de la fijación espacial del capital de Harvey ayuda a

analizar esta evolución que hace que el carácter mercantil del recurso suelo se vea reforzado.

El menor valor patrimonial de las tierras y el mayor valor productivo encuentran sus expresiones en Argentina en la fuerte proporción de tierras arrendadas, y se beneficia de marcos jurídicos nacionales que facilitan los trámites de arrendamiento o de compra, lo que genera a veces conflictos y procesos de reclamos por un mayor control del acceso al recurso. En las campañas 2013-2014 y 2014-2015, una nueva fase se dibujó con la caída de la demanda de arrendamientos por parte de los grandes operadores empresariales. Con el aumento de los costos de producción, los menores resultados productivos esperados sobre tierras menos aptas para cultivos y el contexto macroeconómico desfavorable, las empresas racionalizaron aún más sus estrategias y quisieron seguir la actividad con menos tierras reunidas[8]. En consecuencia, cuando se achican los márgenes y disminuye el efecto escala, surge una primera pregunta sobre su perennidad. Las empresas no parecen poder extender su presencia en el tiempo y en el espacio, la flexibilidad y la lógica de *management* empujándolas a dejar establecimientos alquilados o a salir de la actividad. La dimensión temporal y duradera de estas dinámicas puede ser cuestionada también en el contexto brasileño de la supremacía de la propiedad, pues el reciente estancamiento de la búsqueda de tierras y de los precios interroga la salida que tomarán las inversiones más especulativas. ¿Cuál será a largo plazo la configuración de las empresas que tienen estrategias de corto o mediano plazo? ¿Quién tendrá la capacidad y el soporte económico de comprar o explotar grandes extensiones, teóricamente valorizadas, reposicionadas en el mercado después de la realización del lucro?

La segunda pregunta trata de las consecuencias sociales locales de la evolución de la relación con el suelo. El mayor valor productivo y patrimonial, combinado con posibilidades de especulación, favorece la adquisición de tierras y puede provocar tensiones respecto al acceso. Estas tensiones, conocidas en Brasil entre pequeñas y grandes explotaciones, se están desarrollando entre las grandes explotaciones, que compiten por las grandes parcelas.

La tercera y última pregunta es sobre las cualidades ligadas al recurso suelo y a lo que representa para la construcción de los territorios locales (Sauer y Leite, 2012). Se trata aquí de lo que se llama en Brasil "la función social de la tierra". Mientras la tierra es considerada en los textos de leyes sólo por sus aspectos productivos, las prácticas de los actores muestran que la

8 Ver: <http://www.lapoliticaonline.com/noticias/val/90355-109/cambio-de-escenario-los-pools-de-siembra-en-crisis-terminal.html>.

función social supera estos aspectos. Sin embargo, las explotaciones empresariales exacerban la reducción de esta función. La pregunta es saber quién podrá reivindicar el reconocimiento de la función social ampliada de la tierra, en particular si se piensa en la temática ambiental, que podría jugar un papel cada vez más importante en los debates.

Asimismo, debido a que las cualidades que hacen de la tierra un recurso se agregan antes que excluirse, no se puede adelantar que el avance de las empresas agrícolas se debe solamente a una mercantilización de la tierra. En efecto, la tierra es más mercantil que antes pero sus cualidades (o características) hacen de ella un recurso con múltiples facetas. Su valor no se reduce al de la renta, ni absoluta ni relativa. Por ejemplo, la reducción de los riesgos no se reduce a una renta diferencial. Algunas cualidades del recurso suelo están más vinculadas con el mercado y la posibilidad de obtener ganancias, pero otras mantienen un contenido social y cultural, quedando asociadas, en este caso, a la gestión familiar de las empresas. Cada categoría de actores moviliza diferentemente estas cualidades, y su combinación puede constituir factores de diferenciación, lo que permite entender la diversidad de sus estrategias sociales y económicas de manera más eficiente que la sola lectura de la tenencia o del control de la tierra (Borras, *et al*., 2012).

Referencias bibliográficas

Abramovay, R. (1998). *Paradigmas do capitalismo agrário em questão.* 2ª ed. San Pablo/Río de Janeiro/Campinas: Hucitec/ANPOCS/UNICAMP.

Ameghino, A.E.; H. Herrera; A. Casella; C. Sabalain; F. Vilella y J. Currás (2005). Arrendamientos y aparcería: situación actual para una mejor distribución de la renta, En: Federación Agraria Argentina. *La tierra ¿para qué, para quiénes, para cuántos?: por una agricultura con agricultores.* Buenos Aires: Ciccus, pp. 191-218.

Anlló, G.; R. Bisang y M. Campi, comp. (2013). *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.

Bisang, R.; G. Anlló y M. Campi (2009). Cadenas de valor en la agroindustria. En: B. Kosacoff y R. Mercado, eds. *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades.* Buenos Aires: CEPAL-PNUD, pp. 217-276.

Bisang, R.; G. Anlló y M. Campi (2010). Organización del agro: la transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícola. En: L. Reca, D. Lema y C. Food, eds. *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos.* Buenos Aires: FAUBA, pp. 231-254.

Blanco, G. y G. Banzato, comps. (2009). *La cuestión de la tierra pública en Argentina: a 90 años de la obra de Miguel Ángel Cárcano*. Rosario: Prohistoria.

Borras, S. Jr. y J. Franco (2012). Global land grabbing and trajectories of agrarian change: a preliminary analysis. *Journal of Agrarian Change,* 12(1), pp. 34-59.

Borras, S. Jr.; C. Kay; S. Gómez y J. Wilkinson (2012). Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies/Revue Canadienne d'Études du Développement*, 33(4), pp. 402-416.

Bühler, È.A. (2006). *Les mobilités des exploitations rizicoles du Rio Grande do Sul (Brésil) vers l'Uruguay.* Tesis de doctorado en Estudios Rurales. Institut National Polytechnique de Toulouse, Francia.

Bühler, È.A. (2008). Formas de producción agrícola en Río Grande del Sur: propuesta de criterios múltiples de caracterización y aplicación a la actividad arrocera. *Revista Ensaios,* 9(2), pp. 409-444.

Bühler, È.A. y V.L. Oliveira (2013). La localisation des entreprises agricoles dans l'ouest de l'État de Bahia au Brésil. *Études Rurales,* 191(1), pp. 91-113.

Colin, J.P. (2013). *Marchés fonciers et concentration foncière, la configuration de la "tenure inversée" (reverse tenancy)*. Les Cahiers du Pôle foncier, 3. Montpellier: IRD/UMR Développement et Société.

Fairbairn, M. (2014). 'Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance. *The Journal of Peasant Studies*, 41(5), pp. 777-795.

Federación Agraria Argentina (2005). *La tierra ¿para qué, para quiénes, para cuántos? Por una agricultura con agricultores.* Buenos Aires: Ciccus.

Fernández, D. (2011). Los cambios en el régimen de tenencia de la tierra en la región pampeana. En: J.M. Vilulla y D. Fernández, comps. *Sobre la tierra: problemas del desarrollo agrario pampeano.* Buenos Aires: FCE/UBA, pp. 57-76.

Gras, C. y V. Hernández (2009). *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios.* Buenos Aires: Biblos.

Gras, C. y V. Hernández (2013). *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.

Grosso, S. (2010). Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives. *Le Déméter* 2010, pp. 223-254.

Grosso, S.; M.E. Bellini; L. Quëstа; M. Guibert; S. Lauxmann y F. Rotondi (2010). Impactos de los "*pools* de siembra" en la estructura social agraria: una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe, Argentina. *Revista de Estudios Regionales y Mercado del Trabajo*, 6, pp. 115-138.

Guibert, M. (2013). Les formes associatives de production agricole en Argentine et en Uruguay: entre territoire et réseau? *Études Rurales,* 191, pp. 77-90.

Guibert M.; È.A. Bühler y D. Requier-Desjardins (2015). Agricultures d'entreprise et globalisation des espaces ruraux: éclairages à partir de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay. *Revue Géographie, Économie, Société*, 4, pp. 387-408.

Guibert, M.; S. Grosso; P. Arbeletche y M.E. Bellini (2011a). De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Revista Pampa,* 7, pp. 13-38.

Guibert, M.; M. Sili; P. Arbeletche; D. Piñeiro y S. Grosso (2011b). Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay. *Économies et Sociétés*, 33, pp. 1813-1831.

Harvey, D. (2001). Globalization and the "spatial fix", *Geographische Revue,* 2, pp. 23-30.

Harvey, D. (2005). A geopolítica do capitalismo. En: D. Harvey. *A produção capitalista do espaço*. San Pablo: Annablume, pp. 127-162.

Heredia, B.; M. Palmeira y S.P. Leite (2010). Sociedade e economia do "agronegócio" no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais,* 25(74), pp. 159-196.

Hermelo, D. y L. Reca (2010). Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a fallas de mercado y al cambio tecnológico. En: L. Reca, D. Lema y C. Flood, eds. *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos.* Buenos Aires: FAUBA, pp. 207-229.

Herzog, M.N. (2009). *El fideicomiso y el agro: aspectos tributarios y aspectos contables*. Buenos Aires: Buyatti.

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria-Centro regional de Entre Ríos/Université Toulouse-Le Mirail y Universidad Nacional de Entre Ríos (2012). *Cambios productivos y organizacionales en el sector agropecuario e implicancia territorial: la experiencia de la provincia de Entre Ríos.* Informe final. Paraná: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria-CRER/UTM/UNER.

Kautsky, A. (1980). *La questão agrária*. San Pablo: Proposta Editorial.

Lamarche, H. (1991). *L'agriculture familiale: une réalité polymorphe*, tomo I. París: L'Harmattan.

Lamarche, H., coord. (1994). *L'agriculture familiale: comparaison internationale. Du mythe à la réalité*, tomo II. París: L'Harmattan.

Maiztegui, M.H. (2011). *El fideicomiso de explotación agrícola ganadera: análisis de la figura del fideicomiso aplicada a la actividad agraria* [*online*]. Disponible en: <http://www.universidadnotarial.edu.ar/ci2011/documentos/MAIZTEGUI_FIDEICOMISO_ganadera.pdf> [acceso 15/4/2013].

Marshall, E. (1984). *Le raisonnement économique des décisions de l'agriculteur: trente mots clés relatifs à l'analyse économique de l'exploitation agricole et à la gestion*. 2ª ed. Dijon: Établissement National d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon-SED.

Marshall, E.; J.R. Bonneviale e I. Francfort (1994). *Fonctionnement et diagnostic global de l'exploitation agricole*. Dijon: Établissement National d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon-SED.

Martins, J. de Souza (1981). *O cativeiro da terra*. 2ª ed. San Pablo: Livraria Editora de Ciências Humanas.

Mello, M.A. de; R. Abramovay; M.L. Silvestro; C. Dorigon; D.L. Ferrari y V.M. Testa (2003). Sucessão hereditária e reprodução social da agricultura familiar. *Agricultura em São Paulo,* 50(1), pp. 11-24.

Merlet, M. (2010). Différents régimes d'accès à la terre dans le monde: le cas de l'Amérique latine. *Revue Mondes en Développement*, 151, pp. 35-50.

Mintzberg, H.; B. Ahlstrand y J. Lampel (1999). *Safari en pays stratégie: l'exploration des grands courants de la pensée stratégique*. París: Village Mondial.

Muzlera, J. y A. Salomón, coord. (2013). *Sujetos sociales del agro argentino: configuraciones históricas y procesos de cambio.* Buenos Aires: Prohistoria.

Neves, D. Pessanha (2005). *Agricultura familiar: quantos ancoradouros!* [*online*]. Disponible en: <http://www2.fct.unesp.br/nera/usorestrito/Agricultura_Familiar.pdf> [acceso 10/3/2013].

Oliveira, A.U. de (2007). *Modo de produção capitalista, agricultura e reforma agrária*. San Pablo: FFLCH/Labur Edições.

Pigretti, E. (1995). *Contratos agrarios.* Buenos Aires: Depalma.

Posada, M. y M. Martínez de Ibarreta (1998). Capital financiero y producción agrícola: los *pools* de siembra en la región pampeana. *Realidad económica*, 153, pp. 112-135.

Pouch, T. (2012). La terre: une marchandise? Agriculture et mondialisation capitaliste. *Revue l'Homme et la Société,* 183-184(1-2), pp. 9-13.

Rémy, J. (1990). Qui est agriculteur? En: P. Coulomb, H. Delorme, B. Hervieu, M. Jollivet y P. Lacombe. *Les agriculteurs et la politique*. París: Fondation Nationale des Sciences Politiques, pp. 257-265.

Rémy, J. (2005). Les enjeux fonciers du métier d'agriculteur. En: C. Laurent y P. Thinon, dirs. *Agricultures et territoires*. París: Lavoisier, pp. 255-268.

Sauer, S. y S.P. Leite (2012). Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil. *Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), pp. 873-898.

Schneider, S. (2003). *A pluriatividade na agricultura familiar.* Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Sili, M. y L. Soumoulou (2011). *La problemática de la tierra en Argentina.* Buenos Aires: Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola.

Veiga, J.E. da (1995). Delimitando a agricultura familiar. *Reforma agrária,* 25(2-3), pp. 128-141.

Viale, L. (2011). *El dilema de "el campo" en la Argentina de hoy: una mirada desde el socialismo.* Buenos Aires: Prometeo.

Wanderley, M.N. Baudel (1996). *Raízes históricas do campesinato brasileiro*. Documento presentado en el XX Encontro Anual da ANPOCS. Caxambu-MG, Brasil, 22 al 26 de octubre de 1996.

Wilkinson, J.; B. Reydon y A. Di Sabbato (2012). Concentration and foreign ownership of land in Brazil in the context of global land grabbing. *Canadian Journal of Development Studies/Revue Canadienne d'Études du Développement*, 33(4), pp. 417-438.