

DEMOCRACIA O CORPORACIONES

(Pueblo u Oligarquía)

Las corporaciones Agropecuarias

Eduardo Halliburton

Movimiento Evita

Febrero 2014

Abstract

INTRODUCCIÓN.....	3
LAS CORPORACIONES AGROPECUARIAS EN LOS 90.....	6
LA “REVOLUCIÓN” DE LA SOJA.....	9
LOS DUEÑOS ACTUALES DEL CAMPO.....	12
ANÁLISIS DE CASOS.....	16
CRESUD.....	16
ADECOAGRO.....	20
EL TEJAR.....	25
ACEITERA GENERAL DEHEZA.....	28
CAZENAVE Y ASOC.....	33
¿QUÉ HACER?.....	36

Introducción

La reciente ofensiva de las corporaciones económicas y mediáticas tendientes a desestabilizar al gobierno de Cristina Kirchner, generan la necesidad de explicitar con nombre y apellido a sus protagonistas, cuál es la base de su poder y cuáles sus verdaderos objetivos e intereses. Este conocimiento es el punto de partida para diseñar e implementar políticas tendientes a modificar la actual situación que les permite a estas corporaciones tomar decisiones y ejecutar acciones destinadas a orientar la actividad económica en su exclusivo beneficio y obtener ganancias extraordinarias, a costa del resto de los sectores productivos y del trabajo, afectando en forma directa las posibilidades de un desarrollo económico autónomo y equitativo lo que impide avanzar hacia una verdadera democracia con justicia social en nuestro país.

La implementación de la ley de servicios de comunicación audiovisual ha iniciado el camino para revertir el control oligopólico que ejercen las corporaciones mediáticas, buscando limitar a través de diversas medidas su alcance y poder y favoreciendo la incorporación de nuevas voces que garanticen la pluralidad de la información y comunicación, elemento sustancial para permitir la profundización de la participación popular y el fortalecimiento de la democracia. El poder de estas corporaciones se expresa claramente en la imposibilidad por parte del estado nacional , durante más de tres años, de hacer efectiva esta ley aprobada con un importante consenso político por el parlamento nacional y además en las dificultades que aún subsisten para hacer realidad los objetivos planteados en la misma.

En el campo económico se han adoptado también un conjunto muy importante de medidas estratégicas que han permitido eliminar, o limitar en algunos aspectos, la acción de las corporaciones y algunos de los beneficios obtenidos a partir de sus posiciones de poder (renegociación de la deuda externa con una quita de aproximadamente el 70% de su valor, estatización de las AFJP, nacionalización de Aerolíneas Argentinas, Aguas Argentinas y Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), incremento de las retenciones al agro, ley de tierras que limita la inversión extranjera, el decreto que grava la renta financiera con Ganancias, etc. También se han adoptado medidas puntuales en distintos momentos destinadas a controlar y regular su comportamiento, como por ejemplo:

- Retirarles subsidios a las petroleras (Refino Plus y Petróleo Plus) ante el incumplimiento de las metas de inversión en exploración y explotación;

- Presentarse a Defensa de la Competencia, como pasó por la cartelización del precio del gasoil;

-Escudriñar las maniobras de triangulación y de ventas "intracompañía" para detectar algunas de las formas tradicionales de las cerealeras de burlar al fisco, como lo hace la AFIP;

-Unificar criterios para controlar más las importaciones y establecer acuerdos de precio, como lo hace la Secretaría de Comercio.

Como en estos casos existen diversos ámbitos del Ejecutivo que tienen competencias como para aumentar con mayor alcance y profundidad los controles y regulaciones sobre las grandes empresas privadas.¹

No obstante estos considerables avances, la realidad nos indica que en relación a las corporaciones económicas no se han adoptado aún el conjunto de políticas necesarias para comenzar a revertir en profundidad los procesos de concentración y extranjerización que, como veremos, se han incrementado significativamente en los últimos años tanto en el sector financiero, como en la producción y el comercio. Un estudio recientemente publicado de Shorr, Manzanelli y Aspiazu (Concentración y extranjerización, Capital Intelectual), señala que en 1993 la facturación de las 200 empresas más grandes (grupos nacionales y extranjeros) representaba el 16,4% del PBI mientras que en 2001 trepaba al 22,8% y en 2010 saltaba al 27,1%.

En este mismo sentido y también a título de ejemplo, debemos señalar que en relación al comercio exterior el grado de concentración en estos últimos años es también notable: *las 200 empresas más grandes alcanzaron a explicar el 73 por ciento de las exportaciones totales del país en 2003-2009*. En ese período, el saldo comercial de las grandes corporaciones fue muy superavitario, 160 mil millones de dólares, lo que contrastó con el "resto de la economía", que registró déficit comerciales por 64 mil millones. Es importante agregar que en el año 2011 la proporción de pequeñas y medianas empresas en el negocio de la exportación paso de representar un 85% en 2001 a un 89% en 2011 mientras el número de grandes compañías retrocedió del 15% al 11% del total en ese mismo período. Sin embargo, la concentración de las ventas al mundo en unas pocas manos no sólo no se detuvo sino que fue un fenómeno que avanzó firmemente. Así, pese al mayor número de Pymes exportadoras (que en 2011 alcanzó la marca histórica de 6116), sus envíos pasaron de explicar el 13% del total en 2001 a tan sólo el 10% en los últimos diez años. Es decir, si bien aumentó el número de pequeños y medianos exportadores, su participación en el valor

¹ Es necesario que ello se haga y que también se creen nuevas herramientas como, por ejemplo, una Agencia Estatal de Regulación del Comercio Exterior. Lecturas sobre el Estado y las políticas públicas: Retomando el debate de ayer para fortalecer el actual. Publicación del Proyecto de Modernización del Estado Jefatura de Gabinete de Ministros de la Nación.

www.modernizacion.gob.ar

modernizacion@jgm.gob.ar

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, agosto de 2011

total disminuyó. En este contexto, las llamadas "gigantes", **unas 750 grandes compañías, son responsables de generar 9 de cada 10 dólares** que ingresan al país por ventas de productos al mundo. En este marco, el dato a destacar, según se desprende de un relevamiento realizado por la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA), es que **sólo 25 empresas generaron ese año más de la mitad de las exportaciones realizadas.**² (Ver cuadro 1 en la página siguiente)

² Si se analiza el perfil de las **25** firmas que más venden fuera del país **se puede observar que 12 de ellas (casi el 50%) se dedican a la exportación de granos, oleaginosas y sus derivados; 6** a la venta de **petróleo y gas; 2** a la comercialización de productos de **minería**, mientras que solamente **5** están vinculadas con **bienes industriales** (3 de autos, 1 de tubos de acero y 1 de aluminio). Análisis del Comercio Exterior argentino en 2011 Reflexiones para favorecer la producción nacional. Publicado Junio 2012
<http://www.aiera.org/pdf/info20.pdf>

Cuadro N° 1- Principales empresas exportadoras -Año 2011

EMPRESA	Millones de u\$s	RUBRO	PROPIEDAD	NACIONALIDAD
Minera alumbreira	4.132	Minera	Xtrata Corp 50%, Godcorp 30%, Northern Orion 13%	Australia - Canadá
Cargill	3.737	Elaboración Aceites	Group Cargill	EEUU
Pan American Energy	3.608	Petróleo y Gas	Pan American Energy	EEUU
Bunge	3.517	Elaboración Aceites y venta granos	Bunge Ltd Bunge Argentina	Brasil / Argentina
Louis Dreyfus	3.060	Venta granos	Louis Dreyfus SA	Francia
Aceitera General Deheza	1.931	Elaboración Aceites y venta granos	Flia. Urquía	Argentina
Volkswagen	1.619	Automotriz	Volkswagen AG	Alemania
ADM	1.602	Venta de Granos	ADM International	EEUU
Vicentin	1.554	Elaboración Aceites y venta granos	Grupo Vicentin	Argentina
Noble Argentina	1.412	Venta Granos	Noble Group	Sede Hong Kong China
Alfred Toepfer	1.376	Venta Granos y Animales vivos	Alfred Toepfer Int.	Alemania
Molinos Rio de la Plata	1.356	Productos Alimenticios	Grupo Perez Companc	Argentina
Nidera	1.162	Elaboración de Aceites y venta granos	Nidera	Holanda
Transportadora de Gas del Sur	942	Fabricación y Distribución Gas	Petrobras Energía S.A., Petrobras Hispano Argentina S.A., Enron Pipeline Company Argentina S.A. ("EPCA")	Brasil
Ford	873	Automotriz	Ford Motors Co.	EEUU
Oleaginosa Moreno	873	Elaboración de Aceites y venta granos	Grupo Glencore	Suiza
Asociación de Cooperativas Argentinas	764	Venta de Granos	Asociación de Cooperativas	Argentina
YPF	655	Petróleo	Estado Nacional 51%	Argentina
Medanito	632	Fabricación y Distribución Gas	Exmed 55%, Extec 40%	Argentina
Siderca	621	(fabrica tubos y perfiles de hierro y acero),	Grupo Techint	Argentina
Aluar	603	lingotes de aluminio	Grupo Madanes	Argentina
Tecpetrol	573	Petróleo y Gas	Grupo Techint	Argentina
General Motors	540	Automotriz	General Motor Co.	EEUU
Cerro Vanguardia	511	Minera	Anglod Co.	Sudáfrica
Pan American Sur	232	Petróleo y Gas	Pan American Energy	EEUU
TOTAL EXPORTACIONES	37.885 (53%)			

Fuente: Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina (AIERA) y elaboración propia.

Este proceso de concentración y extranjerización, ha permitido que se siga fortaleciendo el poder de decisión y acción de esas corporaciones, con las consecuencias negativas que ello acarrea en el campo económico y político. Para citar un ejemplo de su accionar negativo, recordemos las maniobras especulativas y la presión que ha sufrido recientemente el gobierno argentino por parte de las corporaciones vinculadas a la

producción y comercialización de granos al demorar la liquidación de sus exportaciones – mediante la retención en sus centros de acopio y silobolsas - para estrangular la oferta de dólares en el mercado, buscando “vaciar” las reservas del Banco Central, producir una mayor devaluación destinada a ampliar sus beneficios, generar inestabilidad económica y debilitar políticamente al gobierno. En esta misma dirección, se ha observado en diferentes momentos un aumento injustificado y arbitrario de los precios de los alimentos por parte de las empresas productoras y comercializadoras que tienen un control significativo del mercado³, afectando el acceso a los mismos a muchos argentinos y generando también desequilibrios en la economía e importantes pérdidas en el poder adquisitivo de los salarios, con la consecuente incertidumbre y malestar de la población, mientras esas corporaciones incrementaban significativamente sus beneficios.

LAS CORPORACIONES AGROPECUARIAS EN LOS 90

El censo agropecuario del año 2002 determinó que las propiedades de más de 500 hectáreas, que representaban el 17% del total de los propietarios, comprendían una superficie de 151.596.357 has (el 87% de la tierra), mientras las de menos de 500 has que representaban el 83 % de los propietarios solo comprendían una superficie de 23.212.207 de has (apenas el 13% del total).

Cuadro N° 2

Año 2002

Concentración de la Tierra

Establecimientos	Establecimientos %	superficie has	% Superficie total
Más de 500 has	17%	151.596.357 has	87%
Menos de 500 has	83%	23.212.207 has	13%

Fuente:Censo 2002

³ Como indicó el legislador Santafecino Gerardo Rico “existen grupos de empresas que participan asociadas entre sí para diseñar en diferentes cadenas de valor un esquema de precios que no se justifica en los costos de los productos”, señalando que “ese ardid es amparado por los medios de comunicación hegemónicos, que aportan al fracaso de cualquier acuerdo entre el Estado y el sector privado”.

<http://www.gerardorico.com.ar/index.php/prensa/noticias/item/790-rico-es-un-golpe-apunta-a-voltar-un-gobierno-un-modelo>

Es decir en el año 2002, 84.000.000 has de las 174.508.564 de hectáreas agropecuarias de todo el país, *estaban en poder de solo 4000 dueños*. Eran las propiedades que de más de 5000 has. **Esto implica que el 1.3% de los propietarios (sobre un total de casi 300.000) poseía el 43% de la superficie.**

¿Quiénes eran entonces los principales propietarios de la tierra en la Argentina?
¿Quiénes eran los poseedores de esas propiedades superiores a las 5000 has., ubicadas, en muchos casos, en los lugares de mayor productividad agropecuaria?

Los estudios realizados por diversos investigadores muestran claramente que el panorama no parecía haber cambiado mucho con respecto al siglo anterior: las familias tradicionales todavía eran quienes detentaban una parte importante del control de la tierra en la región pampeana e incluso en la extrapampeana hacia donde se amplió la frontera agrícola. Se trata de los mismos que a partir de la década del 90 extendieron aún más sus propiedades sacando provecho de un modelo económico y una política agrícola que provocó la desaparición de aproximadamente 100 mil chacareros. Junto a ellos aparecen algunos grupos económicos nacionales que tenían sus inversiones en otros sectores y que se fueron incorporando en las últimas décadas a la producción agropecuaria (Pérez Companc, Eurnekian, etc.), y los propietarios extranjeros que poseían aproximadamente 16.000.000 has bajo su propiedad.⁴ La particularidad de estos últimos es que adquirieron, en las últimas décadas, tierras tanto en la zona pampeana, como grandes extensiones en las

⁴ Algunos casos son muy conocidos. Luciano Benetton, con 900.000 hectáreas en la Patagonia, el financista británico Joseph Lewis (dueño de las marcas Puma, Hard Rock Café) con 14 mil hectáreas en la zona de Lago Escondido en El Bolsón, Río Negro, el estadounidense Ted Turner con 55 mil hectáreas en Neuquén y Tierra del Fuego y la familia Bush con 30.000 hectáreas en la Provincia de Córdoba. En los esteros del Iberá, Corrientes, cuatro propietarios extranjeros poseen en total 367.763 has, el equivalente a 18 veces la superficie de la Ciudad de Buenos Aires: La Universidad de Harvard posee 85.471 hectáreas (mediante las empresas Las Misiones y Empresas Verdes Argentinas –Evasa–), el multimillonario húngaro George Soros, 76.498 hectáreas, Gilberte Yvonne de Beaux (millonaria francesa conocida como “madame Beaux”), 51.178 hectáreas y Douglas Tompkins, 154.616 hectáreas. Tompkins posee también propiedades en la Patagonia, desde la costa Atlántica hasta la Cordillera, incluida la naciente y desembocadura del caudaloso río Santa Cruz, siendo actualmente el más importante propietario de agua dulce en glaciares de zonas patagónicas y en esteros correntinos de Iberá. En Salta, la empresa AIG posee 1.500.000 has, casi el 7% de la superficie de la provincia. Al consorcio anglo-malayo Walbrook le pertenecen 150.000 hectáreas en Malargüe y otras tantas en Valle Hermoso, fronteras con Chile. Finalmente, debemos mencionar también al grupo Nikkon con 700.000 has en Catamarca, la empresa Alto Paraná (Chilenos) con 233.000 has en Misiones, los Poquiteros (EEUU) con 117.000 has en Catamarca y en el Jague, La Rioja Nettis impianti (firma italiana) con 410.000 has, Sólo este reducido grupo tiene, como vemos, una cifra superior a los 4.000.000 de has.

Extranjerización y concentración de la tierra: “Patria”, según la oligarquía – Argenpress.info martes, 8 de septiembre de 2009

<http://www.argenpress.info/2009/09/extranjerizacion-y-concentracion-de-la.html>

llamadas zonas de seguridad y de concentración de recursos naturales estratégicos, minerales y agua dulce.

Estos eran en síntesis algunos de los principales propietarios de la tierra para la producción agropecuaria del país en el año 1997

LOS TERRATENIENTES - Año 1997	
	Cantidad de Hectáreas
1- Benetton	900.000
2- Bunge y Born	562. 000
3- Pérez Companc	336. 000
4- Amalita Fortabat	220.000
5- Celulosa	150.000
6- Familia Bemberg	143.000
7- Familia Werthein	95.000
8- Eurnekian	100.000
9- Gómez Álzaga	60.000
10- Arcor	45.000
11- Flia. Blaquier (Ledesma)	45.000
12- Anchorena	40.000
13- Alberto Guil (Norte)	35.000
14- Blanco Villegas	26.381
15- Familia Terrabusi	25.600
TOTAL	2.782.981 has

Según los datos existentes, el mayor propietario de tierras del país era el empresario italiano **Luciano Benetton**, que poseía 900.000 hectáreas en la Patagonia y más de 270.000 ovejas, que producían un millón de kilos anuales de lana para su industria textil, también tenía una importante cantidad de cabezas de ganado- Entre los terratenientes de capital nacional, el más grande era el grupo **Bunge y Born**. El holding era dueño de 110 mil hectáreas en la provincia de Buenos Aires y poseía otras 450 mil hectáreas más entre sus campos de Salta, Corrientes, Chaco, Córdoba y Santa Fe. El grupo **Pérez Companc** era propietario de 336.000 hectáreas entre Buenos Aires, Córdoba, Corrientes, Salta y Santa Fe y poseía aproximadamente 80.000 cabezas de ganado. **Amalia Lacroze de Fortabat** tenía 140 mil hectáreas en Buenos Aires y 80 mil hectáreas más en Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Su principal actividad era la explotación ganadera de cría, invernada y tambo, para la que contaba aproximadamente con 160.000 cabezas de ganado.

Más específicamente, Eduardo Basualdo (La crisis mundial y el conflicto del agro – 2009⁵) realizó una investigación centrándose en quienes poseían más de 20.000 hectáreas en la década del 90 en la provincia de Buenos Aires. En total existían 1294 propietarios con más de 2500 hectáreas. En conjunto, eran dueños de 8,8 millones de hectáreas, algo más del 32 por ciento del total de la provincia. En ese entonces, dice Basualdo, cinco grupos económicos y 35 grupos agropecuarios lograron ampliar sus dominios en el campo. Los cinco grupos económicos eran:

- 1-Bunge & Born,**
- 2-Loma Negra (Amalia Lacroze de Fortabat),**
- 3-Bemberg,**
- 4-Werthein y**
- 5-El ingenio Ledesma (familia Blaquier).**

En total poseían 396.765 hectáreas en la provincia de Buenos Aires, lo que arroja un promedio de 79.353 hectáreas cada uno. La familia Bemberg, ex propietaria de Cervecería Quilmes, había diversificado sus negocios en distintos rubros, pero se declaraba propietaria de 60.000 hectáreas en la provincia de Buenos Aires. La característica común de esos grupos económicos es que construyeron sus imperios a partir de las ganancias surgidas de las actividades rurales.

Los **35 grupos agropecuarios**, todos ellos con más de 20.000 has estaban constituidos mayormente por familias de la aristocracia, que dieron origen a la Sociedad Rural Argentina y poseían un total de 1.564.091 hectáreas, a razón de 44.688 hectáreas cada una en promedio. Ellos eran Gómez Álzaga-Balcarce- Larreta, Duhau-Escalante-Avellaneda, Pereyra Iraola-Anchorena, Beraza, Duggan, Santamarina, Santamanina-De Alzaga, Galli-Lacau-Rossi, Lafuente-Mendiondo, Lalor, Ballester-Tronconi, Paz Anchorena, Beamonte, Blaquier, Ochoa-Paz, Guerrero, Harriet, De Apellaniz, Anchorena Zuberbühler, Inchauspe, Sansot- Vernet Basualdo, Pueyrredón, Defferrar, Duhau Nelson, Bullrich, Pereda-Ocampo, Zubiaurre, Herreras Vegas, Arrechea, Harriet, Lalor-Udaondo, Fuchus Facht, Colombo-Magliaro, Ayerza-García-Zuberbühler y Lanz.

Todos los mencionados hasta aquí eran a mediados de la década del 90 parte del selecto grupo de los “dueños de la tierra” donde, como señalamos anteriormente, los 4.000 principales propietarios tenían 84 millones de hectáreas (la mitad de todas las tierras

⁵ Basualdo, Eduardo, Arceo, Enrique y Arceo, Nicolás. **La crisis mundial y el conflicto del agro.** Buenos Aires: CCC, Pagina/12 y UNQ, 2009.

cultivables del país, generalmente las de mejor calidad); 35 millones de las cuales estaban en manos de los 1.000 más grandes.

La información oficial luego del censo de 2002 es fragmentaria, incompleta y no está sistematizada, por lo tanto el seguimiento de la evolución de este proceso hasta la actualidad es complejo. Sin embargo, hay elementos muy claros que indican que la tendencia concentradora se mantiene, aunque hayan existido algunas modificaciones en la forma que se impone ese proceso. En este sentido, cabe mencionar **dos fenómenos** relevantes.

El primero es que los tradicionales grandes propietarios de la tierra siguen presentes con una nueva estrategia de producción que incluye un importante arrendamiento de tierras. Los datos que hemos podido obtener a partir de ese año nos indican que no se produjeron cambios de importancia en la estructura de la propiedad durante los últimos años, más allá de algunas modificaciones en la titularidad de algunos campos.

El segundo es la aparición a mediados de los 90 de los llamados pools de siembra y de los Fondos de Inversión Agrícola, que alcanzan particularmente un desarrollo muy importante a partir de 2003 de la mano de precios internacionales muy tentadores y un tipo de cambio alto que les permitió acceder a importantes rentabilidades.

LA “REVOLUCIÓN” DE LA SOJA

El proceso mencionado anteriormente tiene lugar como resultado de que la producción agraria tuvo, **a partir de mediados de los 90, una verdadera transformación productiva** por la aplicación del paquete tecnológico siembra directa-semillas transgénicas que alteró la estructura económica y social en el campo.⁶ A partir de este período se intensifica de manera notable la actividad agrícola tanto en la pampa húmeda como en regiones extra-pampeanas (Noroeste y Noreste). Se trata de un proceso de agriculturización que va asociado en la pampa húmeda a cambios tecnológicos, intensificación ganadera, expansión de la frontera agropecuaria hacia regiones extra-pampeanas no aptas para el cultivo y, fuertemente relacionado con la sostenibilidad, la tendencia de la agricultura hacia

⁶ Una revolución tecnológica que implica cambios que van desde los métodos de labranza, hasta la nueva maquinaria o las técnicas de comunicación y que se vehiculiza a través de dos vertientes: Un tercio del crecimiento proviene del empleo de mayores cantidades de los factores de producción e insumos tradicionales (tierra, trabajo, capital, semillas, agroquímicos), mientras los dos tercios restantes corresponden a mejoras en la calidad de los insumos, innovaciones genéticas incorporadas y otras mejoras.

el desarrollo de producciones orientadas al monocultivo, con un incremento impresionante de la soja.⁷

El economista Alfredo Zaiat ⁸ señala que este nuevo patrón productivo generó una fuerte caída de los costos, una reorganización de los modos de cultivar y el surgimiento de nuevos actores económicos en el sector. Este cambio tecnológico demanda mucho menos trabajo manual y mucho más capital. Se necesitan millonarias inversiones en maquinaria para siembra directa, que son distintas a las tradicionales. Por eso mismo surgieron contratistas –la mayoría son además medianos o grandes productores– que van por los predios con sus maquinarias a realizar el trabajo, que en la agricultura tradicional podía llevar de uno a dos meses, según la extensión, y hoy se realiza en uno o dos días. A la vez, los transgénicos exigen la utilización creciente de agroquímicos, como herbicidas y fertilizantes, que elevan el rendimiento por hectárea.

De esta manera, el eje estratégico de la explotación agrícola no va a estar tan centrado en la propiedad de la tierra como en la capacidad para organizar y coordinar una red de contratos. Aún en los casos de productores propietarios de la tierra en la que trabajan, la estrategia económica y financiera más usual es la de un empresario “organizador de contratos” vinculado con diversos mercados: de capitales para el financiamiento, de tierras para el arrendamiento, y de servicios en el que los contratistas son los oferentes (Rabinovich y Torres, 2004)⁹. Este proceso produjo algunas modificaciones respecto del tipo de concentración que tuvo lugar. Ya no se trata de incrementar las extensiones de los campos sino de aumentar las explotaciones que son arrendadas y organizadas bajo un mismo comando. En definitiva, tanto el predominio de la propiedad latifundista como el crecimiento de los tradicionales propietarios de gran envergadura, que alquilan grandes cantidades de tierra y la aparición de los pools de siembra en la escena agraria constituyen formalmente un nuevo modo de concentración del capital agrario.

Como señala Miguel Murmis (Dinámica del Mercado de la Tierra, Concentración y Extranjerización: el caso de Argentina, FAO 2012), el término “pools”, de acuerdo al uso que se ha establecido popularmente, bastante difuso, hace referencia a los establecimientos

⁷ En efecto, la soja es la oleaginosa de mayor relevancia y más rápida expansión. En 1996 solo había cinco millones de hectáreas cultivadas con esta semilla y en 2013 sumaron más de 20 millones de has, en tanto la producción se elevó de 12 millones de toneladas en 1996 a 54 millones en el 2013.

⁸ Concentración, Alfredo Zaiat. Economía, Página 12, Sábado, 12 de julio de 2008.
<http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-107702-2008-07-12.html>

⁹ Rabinovich, J. E. y F. Torres. 2004. Análisis Sistémico de la Agriculturización en la Pampa Húmeda Argentina y sus Consecuencias en Regiones Extra-pampeanas: Sostenibilidad, Brechas de Conocimiento e Integración de Políticas. United Nations Publications, Mar 1, 2006

agropecuarios, cuyo acceso a la tierra se da principalmente mediante el arrendamiento, y que también, en general, alquilan o contratan -mediante diferentes arreglos- maquinaria y servicios para la producción. El autor señala que los llamados “pools” agropecuarios son arreglos novedosos para combinar tierra, capital y recursos humanos:

- Arrendamiento (u otros arreglos contractuales de acceso a la tierra, llamados genéricamente “arrendamiento”) y/o propiedad aportada o no en fideicomiso,
- Contratación de maquinaria y servicios,
- Un paquete tecnológico basado en maquinaria moderna,
- Un uso intensivo de biotecnología e insumos agroquímicos y sistemas digitales y
- Personas especializadas en la selección de campos, producción, gerenciamiento y comercialización.

Esta organización se puede dar por medio de la creación de fideicomisos o, en el otro extremo, asociaciones informales entre el dueño de la tierra, el contratista y un ingeniero agrónomo, en su versión más básica. Los sistemas más complejos involucran también organizadores profesionales (empresarios), proveedores de insumos y comercializadores e inversores, desde locales hasta ajenos al sector agrario, que proveen capital vía fondos de inversión financieros o fideicomisos, con oferta pública o no.

Estas combinaciones permiten alcanzar los tamaños demandados para optimizar el nuevo paquete tecnológico, especialmente basados en el arrendamiento u otras formas de contratación de tierras, combinadas o no con la propiedad. Asimismo, permite la utilización de parcelas que, sin la combinación con otras, no serían rentables debido a las nuevas demandas de inversión por hectárea. A la vez, frente a las situaciones de desplazamiento, el sistema permitió a una parte de los pequeños y medianos propietarios mantener la propiedad de sus campos, creándose así los llamados minirrentistas. Es así que el **viejo chacarero ha devenido en rentista.**

Por eso Giberti (Realidad Económica)¹⁰, señala que “ese cambio de estructura social hace que el chacarero típico de hoy tenga enfoques muy distintos del de antaño. Es un pequeño propietario, a lo mejor más conservador que el mediano o grande”. La Federación Agraria Argentina se ha convertido en una entidad que representa fundamentalmente a pequeños propietarios que no trabajan la tierra, sino que la alquilan para vivir de rentas. Como el arrendatario –pools y grandes dueños de tierras– apela al alza de los derechos de exportación para bajar la retribución del alquiler, esos pequeños productores rentistas se rebelan, pero lo hacen contra el gobierno

¹⁰ Horacio Giberti, *¿Existe una oligarquía ganadera? / . Realidad Económica N° 231*
<http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2890>

Esta nueva estrategia de producción favorece, entonces, **la combinación de formas de tenencia que tienden a incrementar la superficie trabajada a través de arrendamientos sin que se produzca necesariamente un aumento de escala en la propiedad de la tierra.** Se puede observar que entre 1988 y el 2002 (periodo en que se había iniciado el proceso señalado) los censos muestran que las tierras arrendadas suben del 21 % al 33%.¹¹ **A partir del 2002 los arrendamientos aumentan de manera significativa. Según diversos especialistas, entre el 50 y 60% del total de la superficie agropecuaria en la actualidad se explotan bajo esa modalidad.**

Murmis señala también en su trabajo que no todas las grandes empresas son “pools”, ya que hay empresas familiares, comercializadores y empresas proveedoras de insumos que también se consolidaron entre los más grandes productores del mercado y no siempre funcionan mediante la organización ni los arreglos financieros arriba descritos. Si bien es así, un número importante funciona con arreglos que parcialmente se asemejan a las combinaciones de los “pools”. Se puede hablar de una agricultura por contrato, que excede la contratación o arrendamiento de tierras. Estos productores forman parte de redes en las que a través de asociaciones estables entre partes de un mismo eslabón y de distintos eslabones de la cadena de valor se benefician alcanzando mayores escalas, menores costos en general, menores costos de transacción en particular y mayor poder de mercado, siendo la capacidad de gestión, coordinación y negociación una característica distintiva de su competitividad, más allá de las capacidades técnicas y tecnológicas de producción. La gran escala no es una característica necesaria de los llamados “pools” pero los nuevos paquetes tecnológicos intensivos en capital, las ventajas para obtener mejores precios en insumos, comercialización y financiamiento, la capacidad para diversificar riesgo climático, entre otros factores, favorecieron el crecimiento de grandes empresas agropecuarias

Esta nueva situación va acompañada con la desaparición de unidades productivas pequeñas. Comparando el **Censo Nacional Agropecuario (CNA) de 1988 y 2002** vemos que **en este período desaparecieron 87.000 explotaciones agropecuarias en todo el país, es decir, 6263 por año.** De ese total, 75.293 eran inferiores a 200 hectáreas, mientras que aumentó el segmento de explotaciones de 1000 a 2500 hectáreas (Teubal; 2008¹²). **Entre el**

¹¹ Basualdo, Eduardo, Arceo, Enrique y Arceo, Nicolás. *La crisis mundial y el conflicto del agro.*

Buenos Aires: CCC, Pagina/12 y UNQ, 2009, señala que en 2002 los arrendamientos realizados por propietarios representaban el 25% aproximadamente. Si uno toma el arrendamiento como 100, quienes eran propietarios tenían el 76% de las tierras arrendadas.

¹² Teubal, Miguel. Expansión de la soja transgénica en la argentina.

https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/wg/AgricultureBook_Span/PromesasPeligrosCh4Teubal.pdf

CNA de 2002 y 2008 desaparecieron 59.943 explotaciones pequeñas (Federación Agraria Argentina; 2010). Es importante señalar que el peso de las unidades menores, representa el 75% de las unidades del país y dan cuenta del 27% del valor bruto del producto, contando solo con el 18% de la tierra pero movilizándolo el 64% del empleo

LOS DUEÑOS ACTUALES DEL CAMPO

Las empresas que se desarrollan en este período se extienden a lo largo y lo ancho del país. No sólo las encontramos en las seis provincias de la región pampeana, si bien la mayoría de las productoras de alimentos operan principalmente en la zona núcleo. Están presentes también en la Mesopotamia (norte de Entre Ríos, Corrientes y Misiones) y la región Nordeste o NEA (Chaco, Formosa, Santiago del Estero), en la región Noroeste o NOA (Salta, Jujuy, Catamarca, La Rioja, Tucumán), en Cuyo (Mendoza, San Juan y San Luis) y en la Patagonia (Neuquén, Río Negro, Chubut y Santa Cruz).

Como hemos señalado, el desarrollo de la agricultura y particularmente la soja fue, en estos años, el fenómeno central del campo. La producción promedio anual de soja, en el periodo de convertibilidad, fue de 16 millones de toneladas, en cambio, desde el año 2002-2012 alcanzó un promedio anual de 40 millones de toneladas, mientras que los cultivos maíz y trigo tuvieron una producción promedio de 18 y 14 millones de toneladas promedio para el mismo periodo. **Esta importante producción de granos y su comercialización al exterior se expresa en los ingresos por divisas, entre 2003 y 2012: ingresaron al país unos 537.301 millones de dólares, el 40% es por el rubro cereales y oleaginosas, o sea unos 214.920 millones de dólares. En ello radica el poder económico de este sector y su interés por la disputa de la política económica,** ejemplos de ello son el aumento de los derechos de exportación, que generó el conocido conflicto de la 125 o las recientes maniobras destinadas a generar una megadevaluación por parte de los sectores del campo y comercializadores de granos.

Todo ello tiene lugar en el marco de un proceso de concentración importante de la producción agropecuaria. Por ejemplo, **en el caso específico de la soja el 6% de los productores grandes (más de 1.500 tn./campaña), representan el 54% del total producido. El 94% restante (menos de 1.500 toneladas/campaña), dan cuenta del 46% de la producción restante. Si ampliamos este rango, podemos ver que el 20% de los productores (16.800) es responsable del 80% de la producción. A su vez, en el caso del girasol, el 50% de la producción se encuentra concentrada en el 2,2 % de los productores**

Basualdo señala que los actores centrales de este nuevo proceso siguen siendo los grandes propietarios tradicionales que aprovecharon la posibilidad que brindaban el acceso

a la tecnología avanzada y las economías de escala e introdujeron el modelo de agronegocios imperante. Fueron ellos, indica, quienes lo consolidaron y perfeccionaron: “primero con las privatizaciones, después con las semillas transgénicas y finalmente con la difusión de la siembra directa”. El investigador de Flacso sostiene que los pools de siembra imitaron el modelo que impusieron los grandes propietarios.

Es posible que los grandes productores tradicionales hayan sido los primeros impulsores del nuevo modelo de negocios agropecuarios. Sin embargo, es importante señalar que según los datos que hemos recogido, **en la actualidad una gran parte de las empresas más importantes de este nuevo modelo de negocios, aunque a menudo provienen de familias del agro, no formaban parte del grupo de terratenientes tradicionales más grandes, que Basualdo identifica como el núcleo central del nuevo modelo.** Entre ellas se pueden citar como ejemplo a Adecoagro, Olmedo, El Tejar, Cazenave Asociados, los Grobo, etc., que aparecen en el cuadro N° 4 (en la página siguiente) donde se detallan los más importantes productores agropecuarios en la actualidad. **Se trata de 40 de las principales empresas agropecuarias que trabajan actualmente más de cinco millones y medio de hectáreas**

Tal como lo señala Murmis en el trabajo citado, las empresas mencionadas tienen dos rasgos centrales relacionadas con la concentración: la presencia de empresas extranjeras y/o nacionales, por un lado, y por el otro, la utilización de distintas estrategias de tenencia de la tierra. Este segundo punto, muestra que la concentración en relación al aumento de la presencia de empresas grandes puede tener lugar a través del aumento de manejo de tierra en propiedad o a través de la incorporación mediante formas de arrendamiento u otros tipos de contrato (denominados todos genéricamente “arrendamiento”). Existe una relación entre estos dos rasgos mencionados. Una primera característica que se puede advertir es que, en términos de estos rasgos, los casos no se limitan a uno de los dos valores para cada uno: extranjero o nacional, y manejo en propiedad frente a manejo por arrendamiento. Se da un tercer valor mixto, o sea la combinación del capital extranjero y nacional, así como también la combinación entre control a través de la propiedad y control a través del arrendamiento.

También nosotros nos encontramos, al igual que en el estudio de Murmis, con distintos tipos de empresas conectadas o no entre sí, con unidades mayores o conglomerados. Junto a empresas que no participan de conglomerados encontramos relaciones de integración vertical, propias por ejemplo, de complejos agroindustriales, relaciones de integración horizontal que conectan empresas del mismo sector pero de distintas cadenas agropecuarias, relaciones entre empresas que participan de un grupo que comparte la propiedad y también empresas vinculadas entre sí por arreglos de financiamiento, asociaciones con fines específicos transitorios o arreglos contractuales para actividades complementarias..

Cuadro N° 4 Empresas agropecuarias - año 2011
Hectáreas en Argentina (incluye tanto propias, como arrendadas ese año)

Empresa	Hectáreas	Propietarios	Origen Capital
Compañía de Tierras Sud Argentino S.A	900.000	Benetton	Italia
Cresud	628.000°	Inversores Financieros del Sur (Michael Steinhart y Edgar Brofman)y Eduardo Elsztain	EEUU (Mayoritario)
El Tejar	300.000°	Altima Partners, The Capital Groups	Reino Unido y EEUU (mayoritario) Argentina
Amalita Fortabat	220.000	Amalita Fortabat	Argentina
Familia Blaquier / Lededsma SA/La Biznaga SA	210.000	Familia Blaquier / Lededsma SA	Argentina
Familia Bemberg	216.000	Familia Bemberg	Argentina
Adecoagro SA	205.000°	Halderman Farm (soros) / PGGM Investments y otros	Luxemburgo/ Holanda (Mayoritario)
Aceitera General Deheza	200.000°	Familia Urquía	Argentina
Cazenave y Asociados	200.000°	Cazenave y Asociados /Glencore sa y otros extranjeros	Argentina /Suiza y otros extranjeros
Grupo Perez Companc	191.000	Grupo Perez Companc	Argentina
Los Grobo	150.000°	Familia Grobo	Argentina
Familia Miguens	140.000	Familia Miguens	Argentina
MSU	121.500°	Terra Magna Capital /Manuel Santos Uribebarrea	Reino Unido/ Francia/ Luxemburgo (mayoritario) y Argentina
Agronor R JC S.A.:	130.000	Grupo Relats	Argentina
LIAG Argentina SA	120.000°	Familia Kahlbetzer	Australia
Molinos Rio de la Plata	120.000°	Grupo Perez Companc	Argentina
Familia HIRCHS	120.000	Familia HIRCHS	Argentina
Grupo Whertein	116.000	Grupo Whertein	Argentina
Calix SA	108.000°	Louis Dreyfus	Francia
Olmedo Agropecuaria	100.000	Alfredo Olmedo	Argentina
Unitec Agro SA,	100.000°	Eduardo Eurnekian	Argentina
Inversora Juramento	84.000°	Jorge Brito	Argentina
Zichy Thyseen	80.000	Zichy Thyseen	Alemania
Grupo Navilli	60.000	Grupo Navilli	Argentina
GreenGold Investment	60.000°	GreenGold Investment	Reino Unido
Williner S:A..	60.000	Familia Williner	Argentina
Man Agro SA	60.000°	Man Agro SA	Argentina
Sucesión Antonio Moreno	60.000	Flia. Moreno. Administrada por cazenave	Argentina
Sociedad Whertein/ Bemberg	55.000	Sociedad Whertein /Bemberg	Argentina
La Redención Sofro LRS	50.000°	Capitales Europeos (SD) y Argentino (Marcos Rodrigué, Rogelio Fogante, Germán Fogante)	Extranjera (S/D del país) y Argentina
ADBlick Granos	50.000°	ADBlick Granos	Argentina
Arcor SA	45.000	Familia Pagani	Argentina
Grupo Radici	43.000	Grupo Radici	Italia
Bellamar Estancias SA	40.000	Olazabal de HIRCHS/ Flia Braun	Argentina
Jacob Suchard	38.000	Jacob Suchard	Suiza
Hillock Capital Management	36.000°	Hillock Capital Management	Extranjera (S/D del país)
Agro Invest SA,	34.000 °	Adecoagro sa, ElTejar SA	Reino Unido- EEUU (mayoritario) argentina
Delfinagro SA	31.000	GUIL, ALBERTO – Supermercados Norte	Argentina
Los Yaros SA	30.000 °	Familia Rodrigue / sofro	Argentina – Capitales Europeos (S/D)
Flia. Lacau	30.000	Flia. Lacau	Argentina
TOTAL	5.541.500		

° empresa con hectáreas propias y arrendadas

Fuente: Elaboración propia

Existen importantes empresas cuyas actividades agropecuarias se sitúan dentro de circuitos agro-industriales-comerciales que no implican propiedad sino asociaciones estables entre distintas compañías con actividades complementarias. También hay empresas con integraciones verticales de la cadena, generalmente acopiadoras y comercializadores que incorporan la actividad agropecuaria, además de molinos, venta de insumos, etc., a su engranaje original en la cadena.

Vamos a analizar a continuación algunos casos en los que se ven claramente la descripción de las características de las empresas señaladas anteriormente.

ANÁLISIS DE CASOS

1) CRESUD

a) Origen de la empresa

Cresud Inc., fue constituida el 19 de Febrero de 1937, como una empresa con sede en Argentina. Pero la base de su historia actual arranca en setiembre de 1994 cuando el fondo Quantum Industrial Partners del financista George Soros adquiere, junto a Eduardo Elsztain, una compañía agropecuaria argentina devaluada que cotizaba en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, propietaria de 20.000 hectáreas. Desde ese año, la Compañía encaró una gran transformación realizando una importante inversión en tierras, ganado y tecnología.

La llegada de Soros se le atribuye a la relación que Eduardo Elsztain tenía con el inversor de origen húngaro. Ocho meses después la empresa manejaría un patrimonio de 80 millones de dólares para comenzar una agresiva política de compra y venta de campos. Con esta consigna, la compañía buscaba campos que una vez adquiridos eran puestos en producción con la mejor tecnología (siembra directa, fertilización, rotación, riego, desmonte, etcétera). Este efecto más el natural incremento del valor de las propiedades llevaba a una valorización que al momento de la venta generaba importantes utilidades¹³.

En 1998, se asociaron por medio de Miguel de Achával a Cactus Feeders (EE.UU.) para instalar en la Argentina uno de los emprendimientos más grande en este rubro: Cactus Argentina SA, ubicada en Mercedes (San Luis), para la producción de 25.000 toneladas de

¹³ En tal sentido, la empresa informaba, en el año 2006, que llevaba vendidas 109.000 hectáreas desde que comenzó su operación, lo cual le dejó una ganancia de u\$s 33 millones o sea el 74% sobre la inversión inicial de u\$s 45,1 millones.

carne. En el 2000 ingresaron en la empresa familiar AgroUranga, con una participación minoritaria del 36%, uno de los pocos casos donde Cresud no toma el control accionario. La compañía, liderada por Ignacio Uranga, posee excelentes campos agrícolas, por 12.000 hectáreas, uno de ellos a 45 km de la ciudad de Rosario y el otro en Córdoba.

Pero en el ínterin de este proceso de Cresud en la Argentina, los fondos de Soros se retiraron. Eduardo Elsztain, que había quedado como el principal accionista de Irsa/ Cresud y parte del Hipotecario, inicia una negociación para incorporar a dos magnates de origen Estadounidense y Canadiense: Michael Steinhart y Edgar Bronfman, quienes finalmente se incorporan a CRESUD

Estos dos empresarios extranjeros dieron a luz una nueva **sociedad, Ifis (Inversores Financieros del Sur)** que se apoya también en otros fondos de inversión, como Milleniun Partners y accionistas particulares (Sam Zell, Aron Wolfsohn y la familia Glick). En Ifis los inversores extranjeros **poseen el 75% y el otro 25% lo conservan los socios locales** bajo la batuta de Elsztain, Marcelo Mindlin y Saúl Zang que siguieron formalmente con el manejo de la compañía, Este movimiento se consideró por la prensa el primer regreso al mercado de capitales de una compañía argentina, luego del default: los nuevos socios de Irsa-Cresud adquirieron el grueso de los 150 millones de dólares en obligaciones negociables convertibles en acciones de la compañía. **Ifis adquiere así el 51% de Cresud**¹⁴

b) Cresud en la actualidad

CRESUD Sociedad Anónima, Comercial, Inmobiliaria, Financiera y Agropecuaria (propiedad del holding inmobiliario IRSA) es en la actualidad una de las compañías agropecuarias argentinas líderes en la producción de bienes agropecuarios básicos (**producción de granos – soja, trigo, maíz y girasol-, y de carne y leche**) en las **628.000 has que posee entre terrenos propios (473.093 has), en concesión y arrendados. Es dueña de 26 campos distribuidos en las provincias de Salta, Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Santa Cruz y San Luis. Está presente en el negocio ganadero, en el que cuenta con más de 98.000 cabezas.**

La empresa tiene, además, una presencia creciente en Brasil y otros países latinoamericanos. En los países vecinos posee el control mayoritario del operador de tierras agrícolas BrasilAgro con 175.000 has. Además, controla 17.000 has en Bolivia y 142.000 has

¹⁴ A Steinhart lo conocen en Wall Street como un **inversor arriesgado**. Saltó a la tapa de las revistas a fines de los 80 cuando donó dos islas próximas a Malvinas a una fundación ecologista. Bronfman es el **presidente** del Congreso Judío Mundial. Y también miembro de la familia que fue propietaria de Seagram, el **coloso de las bebidas que se extendió al mundo del espectáculo** cuando sumó los estudios Universal. Los Bronfman vendieron la compañía en US\$ 34.000 millones en el 2000.

en Paraguay. Es así que actualmente **Cresud** tiene 1 millón de hectáreas bajo administración en 34 campos en América del Sur

Pero eso no es todo, **cuenta también con 539.879 hectáreas de “tierras de reserva”** de las cuales tiene el derecho de concesión sobre aproximadamente 132 mil hectáreas de terreno por un período de 35 años, con opción de prórroga por otros 29 años. Según afirma en sus informes “Las reservas de tierras de Cresud están localizadas en su mayoría en áreas marginales donde la producción agropecuaria no está totalmente desarrollada. La compañía cree en el uso de la tecnología y de las buenas prácticas agropecuarias para mejorar la productividad de tales tierras e incrementar su valor de largo plazo”¹⁵ Lógicamente, la estrategia de negocios de Cresud está enfocada mucho más allá de la producción agropecuaria, también es un gigante inmobiliario que, como hemos señalado anteriormente, compra importantes extensiones de tierra que mejora con la utilización de tecnología y luego vende a excelentes precios.

Dentro del sector agropecuario también participa como co-propietaria de una gran empresa de **producción y exportación de carnes (Cactus S.A.)** en sociedad con la norteamericana Tyson, considerada la mayor empresa cárnea del mundo. En este mismo rubro, la firma fue noticia luego de que el **Gobierno Nacional le concediera un crédito de \$20 millones para la reapertura del frigorífico Carnes Pampeanas**¹⁶ (había estado sin operar 8 meses), también de su propiedad y el más grande de la Provincia de La Pampa. Actúa también como financiadora de otras empresas del sector, caso en el que asume participación societaria, como ha ocurrido con el grupo Ecodesarrollo. Participa en financiamientos con Soros, gran financista europeo actualmente dueño de Adecoagro.

Cresud también lleva a cabo el negocio lácteo en **tres tambos en dos campos distintos: "La Juanita" y "El Tigre"**. La Empresa señala que “tiene una capacidad para ordeñar 3.800 vacas en total por día y busca aumentar la producción total mediante la aplicación de tecnologías de última generación que incluyen la gestión de mejora genética para la producción de la leche, la planificación estratégica de la alimentación basada en los requisitos específicos del ganado y el uso de trazabilidad individual para conocer la historia de productividad de cada animal. También utiliza la informática en el negocio lechero para hacer más eficiente la labor manual mediante el procesamiento de información generada

¹⁵ http://www.cresud.com.ar/cresud/web/contenido_es.asp?idioma=2&conta=47&tipo=24009

¹⁶ El gobierno pampeano otorgó a Cresud en Julio de 2012, un crédito por 20 millones de pesos a pagar en un lapso de cinco años. Cresud, por su parte, "tenderá a la optimización de la capacidad productiva mediante un acuerdo con el gobierno nacional para la exportación de la cuota Hilton (cortes de alta calidad y valor con destino a la Unión Europea)", según informó la compañía en un comunicado. **Además, la empresa logró una ayuda para el pago de salarios de \$1.200 por empleado por parte del estado y un aumento de 700 a 1.000 toneladas pertenecientes a la Cuota Hilton**

en los campos”¹⁷. Gran parte de la producción de la empresa se comercializa con Mastellone SA.

En relación a las asociaciones con otras empresas agropecuarias queremos destacar aquí la que tiene con la **familia Uranga** a través de las estancias San Nicolás y Las Playas (propiedad de en un 65% de Uranga y en un 35% de Cresud), que están en el corazón de la llanura pampeana. También líder en explotación de campos en Argentina, **Agro Uranga, hoy maneja alrededor de 12.000 hectáreas**, en las que siembra cultivos tradicionales como soja, maíz y trigo. La otra pata de su negocio se encuentra en la producción de cultivos especiales, como maíz pisingallo, arvejas, lentejas, garbanzos y girasol confitero, que en algunos casos exportan y en otros los vuelcan al mercado interno, como sucede con el maíz pisingallo. Sus ingresos están segmentados en un 60% por la venta de commodities y el 40% restante por los cultivos especiales.

En el año 2010, en línea con la decisión de extender los negocios de la empresa fuera de Argentina, formalizo la constitución de la sucursal Uruguay apta para realizar contratos con productores, procesar y exportar granos.

En enero de 2012 Agro Uranga¹⁸ inaugura una nueva planta de almacenamiento de productos especiales con una capacidad de 10.000 Toneladas y dicen: “Los sistema de automatización instalados permiten operarla con total seguridad y baja demanda de mano de obra. Asimismo, los sistemas automáticos de aireación y el diseño de buen tratamiento del grano proporcionan a la empresa una mejora sustancial de la calidad producida.”

c) Sus Inversiones en otras actividades

En su ejercicio anual cerrado en junio de 2011, presentado a la Comisión Nacional de Valores, **informó ventas consolidadas por \$1.664 millones, de los cuales \$ 406 millones correspondieron a ingresos por la venta de granos, hacienda y leche, entre otros.** Ahora bien, se desprende que el resto de la facturación de Cresud corresponde a ingresos por venta de desarrollos inmobiliarios, campos, alquileres y servicios de oficinas, centros comerciales, hoteles, financiación al consumo y otros (**actualmente Cresud es dueño del 64,2% de IRSA, una de las compañía de bienes raíces líderes de la Argentina con su socio Argentino Eduardo Elsztain**¹⁹ presidente del grupo IRSA y de Cresud)

¹⁷ http://www.cresud.com.ar/cresud/web/conteudo_es.asp?idioma=2&conta=47&tipo=24832

¹⁸ http://www.agrouanga.com/esp_origins.php

¹⁹ Eduardo Elsztain es presidente del grupo IRSA, de Cresud y, a su vez, Tesorero del Consejo Judío Mundial. Su abuelo fue el fundador de IRSA, en 1943, por entonces una importante inmobiliaria que, con el tiempo, se convirtió en la mayor empresa argentina de inversiones en bienes raíces. A su vez, reviste en el Consejo Asesor Global de The Endeavour Foundation de Nueva York entre otros junto a Edward Misrahi (Director de la banca

Cresud e IRSA controlan el Banco Hipotecario, que fue privatizado con un gran trabajo de lobby de este último grupo durante el menemismo. Entre otros bienes de su imperio inmobiliario se encuentran los principales shoppings de Buenos Aires: Abasto Shopping (Buenos Aires), Alto Avellaneda (Avellaneda), Alto NOA (Salta), Alto Palermo (Buenos Aires), Alto Rosario (Rosario), Buenos Aires Design (Buenos Aires), Córdoba Shopping (Córdoba), DOT Baires Shopping (Buenos Aires), Mendoza Plaza (Mendoza), Paseo Alcorta (Buenos Aires), Patio Bullrich (Buenos Aires), Patio Olmos (Córdoba), Soleil Factory (Boulogne). Campos ganaderos y agrícolas en todo el país (agrupados bajo la empresa Cresud), hoteles de lujo (Llao-Llao, Intercontinental y Sheraton Libertador) y varios edificios emblemáticos como el Rulero de Retiro, el Laminar Plaza, de Catalinas, y su última adquisición, la Torre de Microsoft, por la que pagó 27 millones de dólares, según reseña el diario La Nación del 3 de julio de 2005 en la nota titulada “Eduardo Elsztain: el dueño de la tierra”.

2) ADECOAGRO

a) Origen de la empresa

Adeco Agropecuaria comienza sus operaciones en septiembre de 2002 con la adquisición del 100% de los intereses de Pecom Agropecuaria S.A., una Corporación del Grupo Perez Companc de más de 74.000 hectáreas y se convierte rápidamente en una de las más grandes empresas agrícolas en Argentina. La nueva empresa se constituye en la plataforma desde la que ejecuta sus planes de expansión, incluyendo la adquisición de terrenos adicionales y la diversificación de sus actividades de negocio.

En 2004, empieza su expansión regional y adquiere una finca en Uruguay (aproximadamente 5.000 hectáreas). En 2005, continúa la expansión de su negocio de cultivos en Argentina con la adquisición de La Agraria S.A. (aproximadamente 4.857 hectáreas), la firma Establecimientos El Orden S.A. y Cavok S.A. (aproximadamente 15.157 hectáreas). En 2005, adquiere su primer molino (Usina Monte Alegre S.A) para la producción de azúcar y etanol.

En 2006 y 2007, continúa su expansión en la propiedad de tierras y la integración vertical a través de las adquisiciones de Pilagá S.R.L., (anteriormente Pilagá S.A.G.), una de las empresas más grandes y antiguas de la agricultura en Argentina, con más de 88.000 hectáreas y dos instalaciones de procesamiento de arroz y un campo adicional de aproximadamente 2.400 hectáreas en Argentina y cinco campos de aproximadamente

24.000 hectáreas en Brasil para la producción de azúcar y café. En 2007, también adquirió La Lácteo S.A., con dos instalaciones de producción de leche y una capacidad de procesamiento instalada de 150.000 litros de leche diarios en aquel momento y había creado otra empresa, Lácteos Argentinos, mediante un joint venture con Cooperativa Agropur, uno de los productores de leche más grande de Canadá.

Además, en diciembre de 2007, adquiere Bañado del Salado S.A. y Agro Invest S.A., con más de 43.000 hectáreas para la producción de cultivos en Argentina y un campo en Uruguay de 3.177 hectáreas aproximadamente. En Brasil, compra más de 13.000 hectáreas para la siembra de caña de azúcar en Mato Grosso do Sul.

A comienzos de 2011 Adecoagro compra por 18 millones de dólares el 100% de Compañía Agroforestal de Servicios y Mandatos S.A., la cual es propietario de un establecimiento de 4960 hectáreas, denominado “El Colorado”, que se encuentra ubicado en Bandera, Santiago del Estero. Adecoagro ya tenía otros dos campos en Santiago del Estero: Santa Lucía (Bandera) y La Guaruda (Los Jurés).

b) Adecoagro en la actualidad

Con 10 años de crecimiento sostenido patrocinado por inversores institucionales afiliados a Soros Fund Management, HBK, Ospraie, PGGM (Holanda) y Qatar Holdin (fondo vinculado con el Estado de Qatar), **Adecoagro se convirtió en una de las empresas agrícolas líderes en América del Sur.** Su modelo de negocio se centra en:

1) un modelo de producción de bajo costo destinado a producir cada uno de sus productos agrícolas en las regiones donde Adecoagro cree tener ventajas competitivas, para convertirse en uno de los productores de costo más bajos. Ser propietario de una porción significativa de la tierra en la que opera la empresa es un elemento clave de su modelo de negocio.

2) reducir la volatilidad de la Compañía a través del desarrollo de distintos productos, mediante la diversificación geográfica de sus campos con un tamaño que les permite generar economías de escala y aplicando paquetes tecnológicos de avanzada,

3) obtener ventajas de la integración vertical en sectores clave de la cadena agroindustrial,

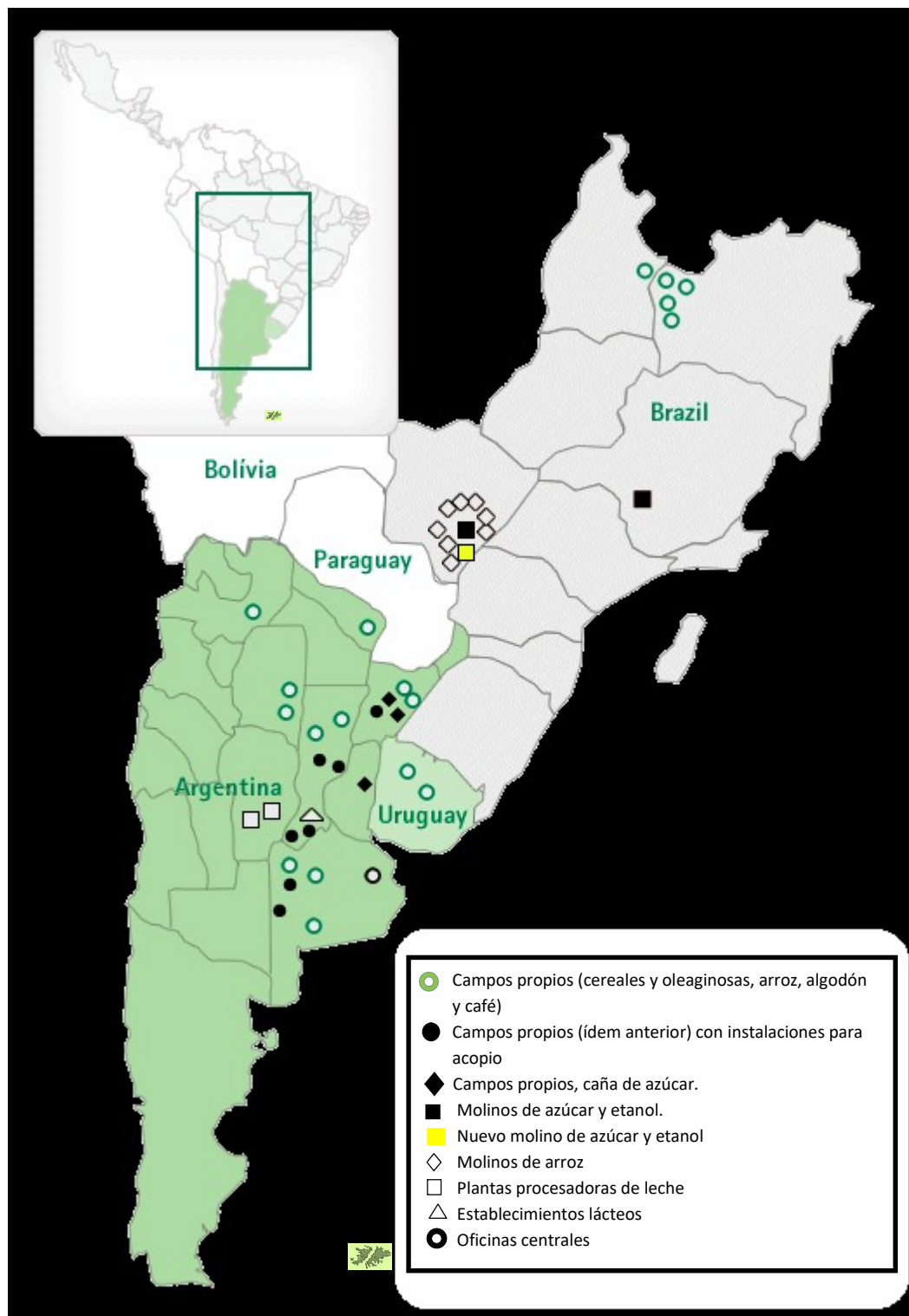
4) adquirir y transformar campos subdesarrollados o subutilizados y mejorarlos con conocimiento y tecnología para aumentar la productividad y valorizarlos, con el objetivo de facilitar su venta y obtener importantes ganancias.²⁰

Veamos un resumen de la actividad de Adecoagro provisto por la empresa:



Posee en la actualidad **más de 400 mil hectáreas propias de tierras de cultivo valuadas en más de mil millones de dólares** (el 84% de las hectáreas se encuentra en nuestro país, mientras que Brasil aporta el 13% y Uruguay el 3% restante) **y varias instalaciones industriales repartidas en las regiones más productivas de Argentina, Brasil y Uruguay, donde se produce más de 1 millón de toneladas de productos agrícolas y agroindustriales como maíz, trigo, soja, arroz, productos lácteos, azúcar, etanol y electricidad entre otros** . (Ver Mapa en página siguiente con la descripción de las propiedades).

²⁰ El grupo, que ha obtenido ganancias por más de u\$s132 M en ventas en los últimos siete años, dijo en 2013 que la venta les permitirá "reinvertir su capital de manera eficiente, y continuar expandiendo sus operaciones mediante la adquisición de tierras con alto potencial de transformación". **Ha vendido más de 40.000 hectáreas desde 2006, con una Tasa Interna de Retorno del negocio de 34,2 (fuente Adecoagro).**



Fuente: Adecoagro

La empresa tiene organizada su producción de la siguiente manera:

a) **Producción granaria:** soja, trigo, maíz y girasol, con un claro liderazgo de la operación en Argentina.

b) **Arroz**, también basado en la Argentina, donde cosecha 27.000 hectáreas de este cultivo, con una producción en torno a las 100.000 toneladas. La superficie que la empresa ya maneja representa algo más del 10 por ciento de la extensión nacional y es el mayor productor. Una parte importante de esa producción la hace en Corrientes, además de Entre Ríos y Santa Fe.

c) **Café**, basado en el estado brasileño de Bahía y con aplicación de riego. Allí poseen, además, dos plantas de café.

d) **Lechería**, con 5917 vacas en producción, en un sistema estabulado (en Venado Tuerto), el primero en América del Sur. La producción de leche de Adecoagro –concentrada totalmente en la Argentina– fue en el primer semestre de 2013 de 33,1 millones de litros, una cifra 32% superior a la del mismo período de 2012. La empresa Lácteo²¹ tiene dos plantas. Una está ubicada en la localidad de Ferreyra (Córdoba) y posee capacidad para procesar 40 millones de litros anuales. La otra está en Villa del Rosario Provincia de Córdoba y procesa 26 millones de litros por año. Allí se fabrica toda la línea de quesos (pasta dura, semidura y blanda). Finalmente posee un megatambo estabulado localizado en la zona rural de Christophersen (sur de Santa Fe).

e) **Ganadería**. La realizan en sus campos propios y en una gran cantidad de campos arrendados por periodos de 10 años. Cuentan además con dos feedlots.

f) **Caña de azúcar**. El negocio está localizado en Mina Gerais y Mato Grosso do Sul, en Brasil. Allí tiene sus plantaciones de caña de azúcar.

g) **Molinos arroceros**. Poseen cuatro con una producción de aproximadamente 220.000 toneladas. (San Salvador en Entre Ríos, San Agustín y Ala Mercedes, en Corrientes y uno en Santa Fe). Hoy poco más del 40 por ciento de las ventas de la empresa se destina al mercado interno y el resto a la exportación

h) **Plantas de acopio**, con una capacidad física instalada que supera las 40 mil toneladas y están ubicadas estratégicamente cerca de sus polos productivos permitiendo acondicionar la mercadería en origen. Asimismo, el uso de silo bolsas les permite flexibilizar su capacidad de acopio y acondicionamiento y les da la oportunidad de capturar mejores tarifas de flete.

²¹ Pertenece en porciones iguales a Agropur Canadiense y al fondo de inversión Adecoagro. La primera se retiró a fines de 2012. Medio año después, Adecoagro también anunció su posible retiro.

i) **Molinos de producción de azúcar y etanol.** En Brasil tiene un molino de última generación de la empresa, que procesa 4 millones de toneladas de caña de azúcar, granos y fibra, sobre un total instalado de 5,2 millones y los de etanol con una capacidad de procesamiento total de aproximadamente 10,3 millones de toneladas

Finalmente, **en lo que se relaciona con sus asociaciones con otras empresas**, nos interesa destacar, a título de ejemplo, la que posee con otra de las líderes de la producción agropecuaria en Argentina: la empresa El Tejar. Con ella posee **Agro Invest S.A** que explota tres campos de más de 30.000 has: Los Guayacanes en Las Lajitas, Salta, de 10.877 hectáreas; La Guarida en Los Juries, Santiago del Estero, de 15.451 hectáreas y Las Palmas, sur de Santa Fe, de 5.236 hectáreas.

3) EL TEJAR

a) Origen de la empresa

EL TEJAR es una empresa agropecuaria que nace como una asociación de productores, luego se convierte en una Agrupación de Colaboración Empresaria y, finalmente, hoy funciona como una Sociedad. Comenzó sus primeros pasos, como una sociedad entre dos productores (asociación informal), ocupando una superficie de 1.900 Has en la Cuenca del Río Salado (provincia de Buenos Aires, Argentina)., En 1990 se formaliza la sociedad, pasando previamente por dos formas jurídicas (Unión Transitoria Empresarial y Agrupación de Colaboración Empresarial). Finalmente, El Tejar se convierte en Sociedad Anónima que explota un total de 13.200 has, donde el mayor accionista tiene el 29% de las acciones y el menor 3%. Entre ellos se destacan, Alvarado, los Pallette Pueyrredón, a quienes se sumaron los Bosch, Mc Lean, Lamattina, Kasdorf y Muro, entre las principales. En total eran unos 40 los tenedores nacionales de acciones de El Tejar.

Su primera actividad fue la ganadería e incluía desde la cría hasta la exportación de cortes vacunos con marca propia A principios de los años '90 inició el negocio de la producción de granos. Este creció fuertemente y paso a ser su principal actividad. En su balance de junio de 2005, el 82% de las ventas ya provenía del negocio agrícola, en tanto que sólo el 16% lo fue de la ganadería.

EL TEJAR desarrolló sus actividades hasta el año 2006 únicamente sobre campos arrendados a terceros. A partir de ese momento, las capitalizaciones recibidas de inversores de varios lugares del mundo permitieron incorporar al modelo de negocio de alquileres, la adquisición de inmuebles rurales. Es así como se sumó un nuevo negocio y se potenció fuertemente la capacidad de crecimiento de la compañía.

b) El Tejar en la Actualidad

Inicialmente de capitales nacionales, **la firma habilitó en 2007 el ingreso de fondos extranjeros**. Así lo hicieron el fondo inglés Altima Partners y el estadounidense The Capital Groups, que juntos tienen el 75% del paquete accionario, luego de aportar 300 millones de dólares a principios de 2013. El fondo de cobertura Altima Partners LLP (con sede en Londres) es el mayor accionista del grupo con alrededor del 40% del capital de El Tejar Limited (compañía registrada en la Isla Bermuda), mientras que el 13% está en manos de The Capital Group. Mientras tanto, las familias fundadoras y otras que se fueron agregando retienen el 25% restante de la compañía.

Ya en **2008 El Tejar recibió un crédito de 150 millones de dólares destinado a la compra de campos en Brasil**, otorgado por el banco holandés FMO y suscripto por el Standard Bank (hoy propiedad del ISBC de capitales chinos). Actúo también el fondo de inversión Cordiant, de origen francés, que colocó 15 millones de dólares (10%) en el total del crédito. Según información presentada en 2008 por la compañía ante la Comisión Nacional de Valores de Brasil, El Tejar Limited tiene el control mayoritario del capital de la sociedad CV Luxco SARL, con sede en Luxemburgo, mientras que una parte minoritaria está en manos de la sociedad TK-RA Sechste Beteiligungs GmbH (AustriaCo), con sede en Viena, Austria, la cual es controlada en un 100% por miembros fundadores de El Tejar Argentina. CV Luxco SARL controla el 100% del capital de El Tejar Paraguay SRL y la mayoría de El Tejar SAACEI Argentina y esta última, a su vez, controla a sus subsidiarias en Brasil, Uruguay y Bolivia

La política de la empresa, tal cual lo señalan sus informes “es organizar y gestionar sistemas de producción de granos y carnes y seleccionar, gestionar y valorizar tierras agrícolas. El manejo del riesgo, indican es la mayor fortaleza de la concepción del negocio agrícola de EL TEJAR. **La construcción de precios, el portfolio de países, climas, suelos y productos, la escala, el apalancamiento financiero, la organización para la tecnología y la producción, y la inversión en tierras, son los 6 factores que la empresa utiliza para convertir en cada vez más previsibles sus resultados y limitar el riesgo.**

La compañía es una de las mayores corporaciones agrícolas de América Latina y cuenta con operaciones en Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y recientemente Colombia. **En el año 2012 El Tejar tenía cerca de 700 mil hectáreas cultivadas, todas ellas en Sudamérica** y según consignó la agencia de noticias Reuters, **se convirtió en la mayor productora mundial de granos**, lo que fue ratificado por el vicepresidente del grupo brasileño Aprosoja, Carlos Favaro, quien aseguró que El Tejar era ahora “el mayor productor

del mundo.”²² En ese año produjo unas 3.000.000 de toneladas de granos, **una cifra superior a lo que todo el Uruguay recolectó entre soja, trigo, maíz y girasol en la campaña de 2011**. También, logró en **2012, el récord como principal productor de soja de Brasil**, donde se calcula que en la campaña 2011 sembró unas 300.000 hectáreas, **superando lo cultivado ese año entre Argentina (que llegó a operar 205.000 hectáreas de tierras arrendadas y propias en La Pampa Húmeda y en el Noreste de Argentina) y Uruguay donde cultivó 100.000 hectáreas (30.000 propias)**.

Además de la agricultura, actualmente EL TEJAR dispone de un área de producción ganadera en Argentina y en el Uruguay donde conviven tres líneas de negocios:

- CABAÑA EL TEJAR. Producción de toros y vaquillonas para venta.
- Producción de carne de novillitos y vaquillonas.
- Generación de negocios y gerenciamiento de planteles ganaderos ajenos, con una propuesta de producción integral para los dueños de las tierras que arrienda EL TEJAR y a otros actores de la cadena.

Sus modelos de cría están desarrollados sobre los suelos de menor aptitud productiva, en campos naturales bajos sin excepción. Precisamente allí, “es donde la genética debe apalancar la producción y acompañar las condiciones del ambiente” señalan sus directivos. En tal sentido, La CABAÑA EL TEJAR pertenece al Grupo Breedplan Angus Argentino y participa del programa de evaluación genética de bovinos dirigido por la Universidad de New England, Australia

En relación a **su relación con otras empresas** que confirman la importancia de los nexos inter-empresarios y asociaciones, se puede observar, además de la que tiene con Cresud en **Agro Invest SA** desarrollada en el caso anterior, las que sus directivos establecen también con las siguientes firmas: **Bioceres**, dedicada a desarrollar y comercializar semillas que integren tecnologías de alto valor agronómico para los cinco principales cultivos de la región: trigo, soja, maíz, girasol y sorgo.

Esta empresa se apoya para su desarrollo sobre las plataformas de investigación y desarrollo de la firma **INDEAR SA**. La tercera empresa, **Bio Sidus** aporta su experiencia en el desarrollo de la biotecnología. Para sus proyectos en curso establecieron convenios con una empresa canadiense y una empresa australiana.

²² <http://www.cronista.com/negocios/Una-empresa-argentina-la-mayor-productora-mundial-de-granos-20130131-0065.html>

c) La “Retirada” de El Tejar

A partir de 2012, empieza a producirse el “retiro” de El Tejar como gran arrendatario de tierras en Argentina (en realidad deciden, en Argentina, trabajar sólo los campos propios y comprar nuevos). Esta situación es presentada por los grandes medios y los especialistas vinculados a estos grupos casi como “una tragedia” en el mundo agrario. Alegando falta de rentabilidad por la inflación, la presión tributaria y los altos costos de arrendamiento e insumos, se reclama desde esas palestras la necesidad de “hacer algo” para que siga siendo negocio. Así se señala que “el empresario que explota el campo propio ha ganado mucho dinero. El que lo da en alquiler, ni te cuento. El que arrienda el campo, está en severos problemas, y vamos a un cambio en la forma de hacer negocios. Argentina, es el único país del mundo en donde el emprendedor que alquila, para empezar, le quitan el 66% del precio de la soja, en concepto de alquiler y retenciones. Con el 34% restante, tiene que pagar todos los costos, y si gana dinero, volver a pagar impuestos.”.²³

La realidad es que estos capitales extranjeros que, como hemos visto, obtuvieron beneficios impresionantes en estos años, no tienen su mira puesta en el país sino en los beneficios financieros. Se están retirando hacia los lugares donde pueden arrendar obteniendo mayores rentabilidades. Prometen, mientras tanto, que si se modifican la política de retenciones volverán a la Argentina. Es decir, el juego permanente de estos grupos financieros extranjeros.

4) Aceitera General Deheza (AGD)

Hemos tomado este ejemplo porque su estructura es similar a las empresas Dreyfus y Bunge y otras (Nidera, Oleaginosa Moreno, etc) también grandes productores agropecuarios con un importante proceso de integración vertical. Abarcan prácticamente todas las operaciones, desde el cultivo y la producción de semillas, el acopio y transporte, hasta los productos industriales terminados, incluyendo la comercialización interna y la exportación.

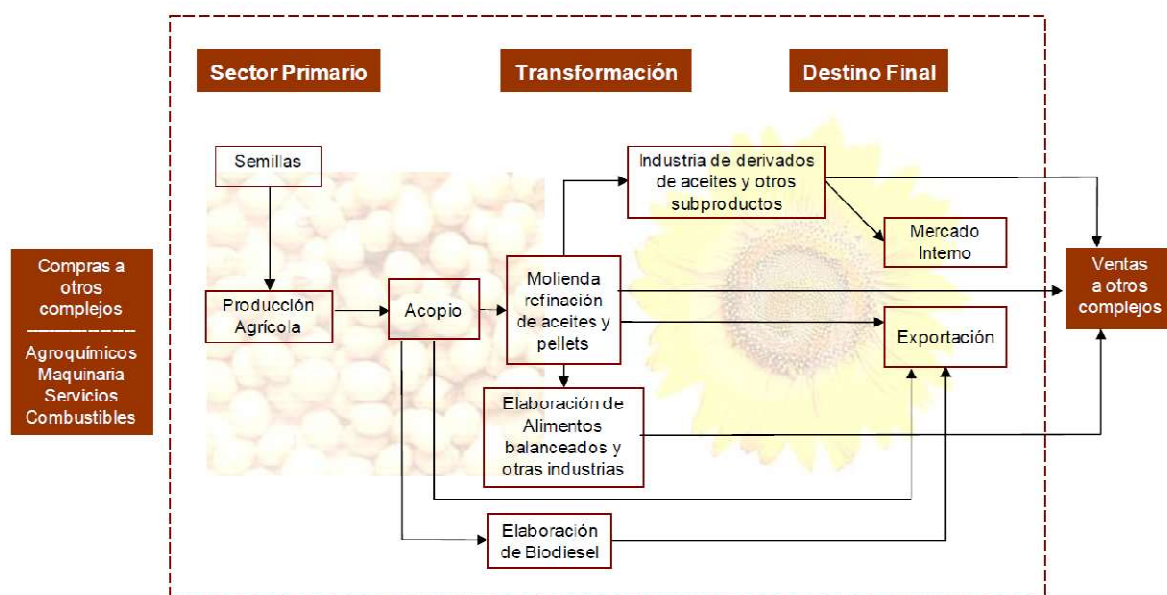
En efecto, las tres empresa mencionadas en primer lugar tienen una importante cantidad de superficie cultivada (AGD 200.000 has, Dreyfus posee 108.000has y Bunge, que tiene accionistas y directivos que poseen una enorme cantidad de hectáreas), a partir de lo

²³ <http://www.lanacion.com.ar/1573791-desinvierte-uno-de-los-grupos-lideres-en-granos>

cual inician el proceso de transformación industrial y su comercialización. Su estructura productiva puede verse en el cuadro siguiente.

Cuadro N°5

Complejo Agroindustrial de la Aceitera General Deheza, Dreyfus, Bunge y otros



Fuente: UNSAM. Análisis del Complejo Agroindustrial Soja-Girasol - 2011

Precisamente en asociación con esas dos empresas (las multinacionales Dreyfus y Bunge), comenzó a moler soja en Paraguay en el año 2013, mediante una inversión conjunta de u\$s230 millones destinada a **industrializar 1,3 millón de toneladas de soja anualmente (4.000 toneladas diarias)**, esto representa el **15% de la producción de soja del país vecino**.

Asimismo Aceitera General Deheza y Bunge, conformaron en el año 2011 la empresa **Pro Maíz**, anunciaron a la presidenta Cristina Kirchner una inversión de 850 millones para instalar en la ciudad cordobesa de Alejandro Roca una planta destinada a la producción de etanol, alimento para animales, jarabes, aceite y otros subproductos. La planta está destinada a producir 1.400 toneladas de maíz diarias, 146.000 toneladas de alimento para animales (aceite, fructosa, glucosa y otros subproductos) y 140.000 metros cúbicos de etanol, contra los 122.000 metros cúbicos que en ese año se produjeron en todo el país

a) Origen de la empresa

ADG fue fundada en 1948 por Adrián Pascual Urquía como una empresa dedicada al procesamiento de semilla de lino. A partir de 1953 el cultivo del lino empezó a ser

desplazado por girasol y maní. En 1963, con el primer sistema de extracción por solvente, se inicia la revolución tecnológica de AGD. En la década del 70 habilita una planta de silos y empieza a exportar, mientras realiza nuevas inversiones estratégicas para multiplicar la producción. Se inaugura la planta de Chabás y las primeras instalaciones portuarias sobre el Paraná. En 1982 AGD compró la tercera planta de extracción por solvente, ampliando así el parque productivo de la planta de General Deheza.

En la década del 90 se abren nuevas fábricas y se lanzan al mercado nuevos productos y marcas. En ese momento se crea el ferrocarril Nuevo Central Argentino bajo su mando y se abren fábricas en Dalmasio Vélez y Alejandro Roca, y la planta de procesamiento de soja más moderna del mundo: Terminal 6. Ya a principios de este siglo (2001) se construye la celda de acopio Ferro 7, una de las mayores instalaciones en su tipo de Latinoamérica. Comienza a funcionar una caldera cascarera (abril 2001) y se pone en marcha una nueva Planta para el Descascarado en caliente de soja (fin de 2004).

b) AGD en la actualidad

En la actualidad AGD es un complejo agroindustrial integrado verticalmente, de capital nacional, con fuertes asociaciones con empresas extranjeras, dedicado principalmente a la molienda de semillas oleaginosas, soja, girasol y maní y la fabricación de proteínas vegetales en forma de harinas y pellets, la producción de aceites vegetales, biodiésel y glicerina refinada. **AGD llegó a facturar, en el ejercicio 2012/13, más de 2.900 millones de dólares**, si se computan los totales en concepto de exportaciones y de ventas en el mercado local.

AGD es una de las empresas más importantes de la Argentina y se encuentra, como señalamos, integrada verticalmente. **Abarca prácticamente todas las operaciones, desde el cultivo y la producción de semillas hasta el producto industrial terminado, incluyendo la comercialización y exportación**

Sector agropecuario

La empresa explota más de 200.000 hectáreas (100.000 propias y otros arrendados y/o en asociación con terceros productores). Produce soja, maíz, girasol y es el mayor productor de maní del país con más de 30.000 has cultivadas. También provee asistencia técnica e insumos a productores, comercializa semillas, fertilizantes y agroquímicos.

Para desarrollar esta actividad trabaja con varias empresas propias y asociadas. Un ejemplo es **AGROAVAL SGR**, una Sociedad de Garantía Recíproca, **integrada por Aceitera General Deheza S.A., Monsanto Argentina S.A.I.C. y SBS Sociedad Gerente de FCI como socios protectores (50%) y pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario, en su mayoría, como socios partícipes (50%)**. Estos últimos socios pertenecen en su mayoría al sector agropecuario que, en un importante porcentaje, son clientes de Aceitera General

Deheza S.A. (productores, acopiadores, contratistas). Uno de los principales objetivos de AGROAVAL SGR dice la firma “es apoyar y fortalecer la red de clientes y proveedores de Aceitera General Deheza S.A. facilitándoles el acceso al crédito, no solamente para la compra de insumos agrícolas (capital de trabajo), sino también para la adquisición de maquinaria (tractores, cosechadoras, sembradoras, pulverizadoras), construcciones y/o ampliaciones de plantas de almacenaje, mejora de logística y compra de campos, entre otros. El Fideicomiso Financiero Agroaval **es la vigésima cuarta serie de fideicomisos organizados y avalados por Agroaval SGR en los últimos años**, todos con el objetivo de facilitar el acceso de productores agropecuarios al financiamiento en el mercado de capitales”²⁴. En el año 2012 a través de este fideicomiso y de otras empresas subsidiarias o asociadas, AGD estaba trabajando 100.000 has de propiedad de terceros, con un paquete tecnológico completo (provisión de maquinaria, semillas, fertilizantes, agroquímicos, etc.)

Además de la producción de granos. AGD cuenta con **30.000 cabezas de ganado y una producción porcina con 2600 cabezas madres.**

El acopio, la logística de transporte y el embarque de graneles.

Actualmente Aceitera General Deheza SACIC tiene la mejor infraestructura logística del país con 30 plantas de acopio de granos que le permiten almacenar 3.300 millones de toneladas y 8 oficinas de compra. Posee, además, la concesión por 30 años de una Línea de ferrocarril: Nueva Central Argentino SA (asociada con otros grupos) de 4.757 kilómetros de vías férreas que unen Tucumán, Santiago del Estero, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires y 2 servicios portuarios (Terminal 6 y Guide) y Grupo AGD (Argentina)

En relación a su capacidad de acopio (30 plantas de acopio de soja, girasol, trigo, sorgo, maíz y maní distribuidas en 9 provincias), debe tenerse en cuenta que le permite convertirse en un agente central en la etapa de almacenamiento con importante presencia en ambas tramas. Ello es así en la medida que las formas de vinculación entre el productor y el acopiador involucran, en muchos casos, relaciones de venta, de prestación de servicios de acopio y/o de prestación asistencia técnica y/o financiamiento.

Por otra parte, la utilización de ferrocarriles y puertos propios le permiten conectar y relacionar las actividades productivas y comerciales, proporcionando a la compañía, ventajas diferenciales muy significativas.

Finalmente, es propietaria junto a Bunge Argentina, del puerto Guide S.A., terminal de líquidos con sitio de atraque de buques exclusivo, en el Puerto de Rosario y propietaria,

²⁴ <https://www.coagra.com/nuestra-empresa/mision-y-vision>

junto con otras aceiteras, de Terminal 6 S.A., primer puerto privado argentino, el de mayor capacidad de carga y descarga simultánea

Plantas industriales

Sus plantas industriales se ubican en las primeras posiciones en el mercado entre las empresas de molienda de semillas oleaginosas gracias a su economía de escala por capacidad de molienda, a su alta tecnología, a su integración y a su amplia gama de productos. Las plantas industriales están ubicadas en diferentes lugares del país **y tienen una Capacidad de molienda de oleaginosas superior a las 20.000 toneladas diarias.**

La empresa posee 4 Plantas Aceiteras de soja y, maíz y girasol (2 en Córdoba y 2 Santa Fe); una Planta de Refinación (Córdoba); una Planta de Envasado de PET (Córdoba); Tiene también 3 plantas industriales para el procesamiento de maní, ubicadas en General Deheza y Alejandro Roca, ambas en la provincia de Córdoba, y en Villa Mercedes, provincia de San Luis (actualmente puede procesar 1000 toneladas diarias de maní en sus tres plantas con una capacidad total de almacenamiento de 85.000 toneladas). En septiembre de 2007 comienza la producción de Ecofuel S.A., planta elaboradora de biodiesel ubicada en Puerto General San Martín (Provincia de Santa Fe). En el mismo predio y con la finalidad de darle mayor valor agregado a sus productos, se construyó una planta elaboradora de glicerina a través de un emprendimiento de T6 Industrial. En noviembre de 2011 se puso en marcha en General Deheza la **Planta Reflex** de extracción por solvente y se convierte en la primera en su tipo con tecnología "Efluente Cero"; el sistema utilizado consiste en transformar en vapor el agua de efluentes de la planta para reutilizarlo en el mismo proceso industrial.

Posee diferentes líneas de productos básicos, intermedios y finales con mayor valor agregado. Sus principales productos son, de acuerdo a la información que brinda la empresa:

- Aceite crudo/ sin refinar de soja, girasol y maní para exportar.
- Aceite de girasol, maní y soja refinado, embotellado o a granel bajo marcas propias o de terceros en el mercado local e internacional y Pellets de Girasol, Maní y Lecitina de Soja Estos productos se exportan principalmente a la Unión Europea, Asia, Medio Oriente y al Norte de África.
- Producción de harinas proteicas de soja, girasol y maní de diferentes calidades según los pedidos de los clientes para el mercado local y externo.
- Maní aptos para el consumo humano para el mercado local y exportación.
- Aderezos para el mercado nacional y también para exportar.
- Biodiesel

Los productos elaborados por AGD se comercializan, en Argentina y el Mundo, a través de sus marcas propias y marcas de terceros. Los productos de marca de AGD han captado cuotas crecientes de inserción en el mercado interno: los aceites Natura, Mazola, Sojola, Familiar, Cada Día y Trovattore; los aceites de oliva Natura Clásico, Natura Intenso y Mazola; los rocíos vegetales Natura y Mazola; las mayonesas Natura, Cada Día, Manley's Young y Mayoliva; el ketchup, la mostaza y la salsa golf Natura; el ketchup y la salsa golf Manley's Young; el ketchup, la salsa golf y la Mostaza Cada Día y el aderezo de soja Sojola. Sus marcas **llegan a concentrar, el 28,7 % del mercado interno de aceites vegetales y el 25% de mayonesas.**

Comercio Exterior

Las exportaciones de AGD llegaban en 2011 a 1931 millones de dólares, constituyendo la sexta empresa más importante del país por el monto alcanzado. Según las estadísticas del Ministerio de Agricultura de la Nación, en el año 2012, la firma se ubicó segunda en el ranking nacional de exportadores de subproductos, con el 15% del total del país

AGD participa a nivel país con más del 14% de las exportaciones totales de la industria aceitera y con un 25% de las exportaciones de maní apto para consumo humano. Coloca en mercados externos más del 95% de productos de molienda de semillas oleaginosas, y 1.500.000 toneladas de maíz, trigo y sorgo.

Sociedades con otras empresas

Además de las ya descritas con Bunge Argentina y Dreyfus, AGD posee el control accionario de una firma asociada, Niza SA. Esta firma, ubicada en San Luis, tiene tres líneas de producción: Niza Salsas y Aderezos, elaboración de mayonesas comunes, light y con aceite de oliva, Ketchup, salsa golf y aderezo a base de soja; Niza Alimentos Bebibles, elaboración de alimentos bebibles de soja orgánica y también de frutas; Niza Maní, elaboración de maní pelado, tostado, grana de maní y manteca de maní.

En sociedad con Cerealera Moldes S.A vende semillas, fertilizantes, agroquímicos y realiza acopio, consignación y comercialización de cereales y oleaginosos y en sociedad con una empresa extranjera, es dueña de Graneles Andinos S.A. (Mendoza), que realiza el almacenaje y redespacho de cereales, productos oleaginosos y agrícolas en general, con destino al mercado externo.

Además, el grupo tiene participación en el capital de otras compañías: Terminal 6 S.A., T6 Industrial S.A., Guide S.A. NCA S.A., S.A. y Graneles Andinos S.A.

5) Cazenave y asociados

Seleccionamos a esta empresa por sus características particulares que la diferencian claramente de las anteriores que hemos descripto, pero que es representativa de varias de las que aparecen en el cuadro N° 4 que presentamos de los principales dueños de la tierra en la actualidad. También existen una gran cantidad de firmas que operan entre 10.000 y 30.000 has con modalidades parecidas.

a) Origen de Cazenave y asociados

En 1969, Jorge H. Cazenave y Enrique E. Gobbee fundaron una compañía para ofrecer consultoría en el mercado agropecuario. En 1978, realizó su primera producción en campos alquilados. Lo hizo con 400 hectáreas de girasol en la provincia de Buenos Aires y desde entonces, con más de treinta campañas, este número ha crecido de manera sostenida hasta llegar a un promedio de 100.000 hectáreas trabajadas, en los últimos años de la década anterior

b) Cazenave en la Actualidad

Actualmente, Cazenave produce commodities y productos especiales mediante la administración de 200.000 hectáreas, bajo distintas modalidades: para otras compañías, a través de fondos/fideicomisos y a través de un esquema de siembras asociadas. Brinda, también, un servicio integral de administración agropecuaria.

En relación a la **inversión a través de fideicomisos**, en 1994, Cazenave lanzó el Primer Fondo Público del Agro, habiendo creado más de diez fondos desde ese momento. En la actualidad ha comenzado la campaña del sexto Fondo Público Plurianual, destinado a invertir en la producción de cereales, semillas oleaginosas, frutas, verduras y ganadería por cuatro campañas en la zona pampeana. Cuenta con seguro multirriesgo climático, lo que sumado al hecho de tratarse de un fondo plurianual, les permite disminuir el riesgo.

Hasta 2006 Cazenave y Asociados ya había manejado, bajo esta modalidad, 724.600 hectáreas de cultivos e inversiones por u\$s139,9 millones. Desde esa fecha el promedio hasta 2011 fue de 52.000 has/año y de u\$s/año 10,86 millones. En el año 2011 sus fideicomisos les permitieron llegar a sembrar más de 65.000 hectáreas.

Como señalamos, Cazenave también realiza **la administración de empresas agropecuarias** por cuenta y orden de sus propietarios. Las explotaciones presentan las más

diversas actividades: tambos, agricultura, ganadería, feedlot, riego y forestación, entre otras. Tres ejemplos nos permiten visualizar las características de esta modalidad:

1) Programa de producción para SAMSA: Se trata **de un programa de producción de alrededor de 60.000 has** de granos para SAMSA (Sucesión Antonio Moreno) en el que Cazenave actúa como manager y director del programa, es responsable de la selección de los campos, los cultivos a implantar, y la tecnología a implementar en cada cultivo. Se encuentra también bajo su dirección el proceso productivo del programa, sembrado, control y protección de los cultivos, cosecha y entrega del producto a los puertos. Gestiona, asimismo, la información relacionada al negocio. (Fuente Información de la empresa <http://e-cazenave.com.ar/es/hacemos/#5>)

2) Programa de producción para SOJITZ: Se trata de un programa de producción en las tierras de la empresa Japonesa Sojits Buenas Tierras del Sur (subsidiaria de Sojitz Corporation) de commodities y productos especiales **en alrededor de 15.000 has** para exportar a Japon. Cazenave es manager del negocio y responsable de la elección de campos, cultivos y tecnología a emplear en cada ambiente. Es responsable de las ventas y logística. A su vez, maneja toda la información administrativa y contable. (Fuente Información de la empresa: <http://e-cazenave.com.ar/es/hacemos/#5>)

3) Con las mismas características de los casos anteriores, **maneja 13.500 hectáreas para Glencore**, uno de los mayores comerciantes mundiales en materias primas y productos agrícolas y dueña en Argentina de la empresa Oleaginosas Moreno, uno de los mayores productores y exportadores locales de soja y girasol.

En este marco, Cazenave inició desde 2011, con otras empresas extranjeras, la adquisición de propiedades agrícolas y la explotación agrícola en otros países de América Latina, incluidos Colombia, Brasil, Paraguay, Argentina y Uruguay para llegar a las 200.000 has bajo cultivo en el año 2017.

En relación al esquema de **Siembras Asociadas**, se trata de un programa de desarrollo de granos para importantes empresas. Se realiza mediante una asociación entre productores y empresas, en donde el productor es responsable tanto de conseguir el campo, como de la ejecución de todos los trabajos (desde la preparación del suelo hasta la entrega del grano en cosecha). El capital necesario para producir es aportado por las empresas y los productores. Los granos se dividen en función del capital aportado. (Fuente: http://e-cazenave.com.ar/es/hacemos/servicios_empresas.php#5)

Cazenave es responsable de la planificación de la campaña, de realizar los contratos con los productores, de administrar el capital aportado por las empresas, de controlar los

trabajos realizados por el productor y de realizar informes periódicos a las compañías. Veamos algunos de estos programas que realiza asociado con varias compañías:

Girasol alto oleico **Dow Agrosiences Argentina**: es un Programa de producción de girasol alto oleico por contrato, con pequeños y grandes productores para Dow Agrosiences. El programa incluye la recepción de toda la mercadería en plantas de silos, producción y refinado de aceite, venta de aceite, granos y pellets de girasol en el mercado local y mercados internacionales.

Fuente: http://e-cazenave.com.ar/es/hacemos/servicios_empresas.php#2 .

El equipo de Cazenave provee servicios a Dow Agrosiences, en cada etapa del programa, que incluye el análisis de las estrategias comerciales para cada campaña. Estos servicios abarcan desde la estrategia de originación del grano, hasta su molienda, refinación del aceite, y comercialización. A su vez, Cazenave realiza toda la tarea administrativa que incluye contrato con los productores, coordinación de la entrega de semillas y agroquímicos que Dow AgroSciences vende a los productores para este programa, compra del grano y determinación de la calidad, fijación de precios y liquidación. Cazenave es responsable de seleccionar y contratar plantas para almacenaje, molienda y almacenamiento del grano, y posteriormente del aceite, tanto crudo como refinado

2) Trigo candeal, **Molinos Río de la Plata**: es un programa de desarrollo de trigo candeal de alta calidad para Molinos Río de la Plata S.A. Cazenave está a cargo de proveer el soporte técnico, monitorear la evolución de cultivos en los campos, así como también del gerenciamiento del programa. A su vez, coordina con la compañía la logística de entrega de insumos a los productores, entregas del grano a las plantas y administración de las ventas (documentación, pagos). Molinos Río de la Plata provee semillas y agroinsumos, y garantiza la adquisición de la totalidad del trigo candeal producido. Adicionalmente a este programa, Cazenave, junto con productores seleccionados, multiplica semilla fiscalizada para la compañía, entregándola a los productores en las distintas zonas de producción.

3) Cebada cervecera **Cargill s.a.c.i.**: es un programa de coordinación de multiplicación de semilla fiscalizada para Cargill. Cazenave selecciona campos para la multiplicación de semilla de cebada cervecera, procesándola y entregándola directamente a los productores en las distintas zonas de producción, al momento de la siembra.

Fuente: http://e-cazenave.com.ar/es/hacemos/servicios_empresas.php#4

Junto a estos programas que hemos mencionado, Cazenave se encuentra trabajando en el rubro de la **Forestación mediante la administración de importantes plantaciones comerciales y más de 9.000 has** de inversores extranjeros en Argentina, y se encuentra analizando potenciales inversiones en otros países, también con capitales extranjeros.

Finalmente, Cazenave es **propietario de la empresa Patagonia Bioenergía**, junto al fondo norteamericano Riverstone y otros inversores. Esta firma tiene una planta en la localidad santafecina de San Lorenzo con una producción de 250.000 toneladas anuales de biodiesel. En el 2013, llegaron a un acuerdo con **Molinos Rio de la Plata, Oleaginosa Moreno y Bunge Argentina** mediante el cual **recibirá un préstamo de US\$ 33 millones** (que será puesto en partes iguales por las tres cerealeras), **para que duplique la capacidad de su fábrica**. Esa producción será comercializada por las tres compañías, que **además le proveen la materia prima**. Fuente: <http://www.patagoniabioenergia.com.ar/>

Reflexiones finales y propuesta de acción

¿QUE HACER?

La construcción de un país democrático con justicia social exige una modificación estructural de la realidad que hemos planteado en la que las corporaciones agropecuarias nacionales y extranjeras establecen, basados en su poder económico, lineamientos de política y cursos de acción para su exclusivo beneficio.

En tal sentido creemos que uno de los puntos de partida para la elaboración de las propuestas que deben llevarse a cabo para modificar esta situación, están sistematizadas en el documento elaborado por CANPO (Corriente Agraria Nacional y Popular Unidos, Organizados y Solidarios) en su documento “La Disputa por la Tierra y la Planificación Territorial en Argentina”.

Además de realizar un análisis histórico de las medidas que se han impulsado desde el Estado para cambiar la realidad productiva del agro sus autores desarrollan en una segunda parte los aportes que realizan **“para avanzar en la transformación de la estructura agraria del país, que implica entre otros aspectos la planificación de la producción, el ordenamiento territorial y las leyes necesarias para garantizarlo a fin de construir una nueva ruralidad en la Argentina”** y agregan: **“En este marco reafirmamos la importancia del debate sobre la reforma constitucional, si se quiere devolver al pueblo argentino la titularidad de la tierra, el agua y los recursos naturales, a la vez que contar con un Estado promotor y con los sujetos políticos y sociales dispuestos a consolidarlo. Por la envergadura de estos objetivos y por la dimensión de los intereses en disputa, éste proyecto sólo podrá avanzar si es asumido como una estrategia regional de América Latina y del Caribe.”**

Las propuestas desarrolladas por CANPO están sintetizadas en los siguientes puntos

Políticas públicas para la Transformación Rural

1) Planificación y ordenamiento territorial

- Ordenamiento territorial para el desarrollo sustentable, territorialmente equilibrado y socialmente justo.
- Regulación del uso del suelo como recurso natural, económico y social.
- Integración social en el territorio para mejorar la calidad de vida.
- Intervención en el mercado del suelo.
- Acumulación de poder para dar la disputa de intereses y poner al Estado por encima del mercado.

2) Legislación y normativas para la nueva ruralidad

o REGISTRO NACIONAL DE TIERRAS RURALES para proteger el dominio nacional sobre la propiedad, posesión o tenencia de las tierras rurales y avanzar en la unidad nacional con un solo registro para todo el país.

- PROPIEDAD COMUNITARIA INDÍGENA para incorporar en la normativa nacional la propiedad de la tierra de los pueblos originarios, agricultores familiares y campesinos.
- LEY DE FRENO A LOS DESALOJOS
- REGULARIZACIÓN DOMINIAL RURAL para el desarrollo de las poblaciones rurales, la mejora de sus condiciones de vida y la organización para la defensa de sus derechos.
- BANCO DE TIERRAS PARA AFIRMAR EL ARRAIGO RURAL Y GARANTIZAR EL LUGAR PARA VIVIR Y TRABAJAR A PRODUCTORES Y TRABAJADORES, en el marco de políticas de infraestructura, valor agregado en origen, calidad de vida, desarrollo territorial equilibrado, función social de la propiedad y límites a la concentración de la propiedad de la tierra
- NORMAS QUE GARANTICEN LA AGRICULTURA SUSTENTABLE DE PROPIETARIOS Y ARRENDATARIOS, para frenar el deterioro de los suelos, armonizar lo ambiental con lo productivo, defender la biodiversidad y el equilibrio entre comercio-ambiente y desarrollo; mejorando la calidad de vida de la población rural y promoviendo la responsabilidad compartida entre arrendador y arrendatario
- Promoción de políticas que garanticen más agricultores y trabajadores en el campo con el uso adecuado de tecnologías, planes de uso, manejo, conservación,

mejoramiento y recuperación de la capacidad productiva de los suelos y declaración de interés nacional y orden público el uso del suelo.

Construcción de la nueva ruralidad

1) Transformación Agraria

- Generalización espacial de las políticas de cambios fundiarios.
- Distribución equitativa del uso de la tierra y la apropiación de la renta, cambiando el modelo actual de acumulación.
- Articulación de un frente social-político-técnico para mejorar las condiciones de la vida rural.

2) Plan estratégico agroalimentario y agroindustrial

- Riqueza sustentable con valor agregado en origen
- Seguridad y soberanía alimentaria
- Asociativismo
- Modificación de la estructura agraria para detener la concentración
- Reconocimiento de los sectores que viven en y del campo.

Reforma constitucional

- Devolver al Estado Nacional la potestad sobre el patrimonio natural
- Defensa de la soberanía sobre las fronteras y la plataforma marina
- Protección de los recursos estratégicos
- Funciones sociales de la tierra, el agua y los recursos naturales
- Redistribución de la tierra rural
- Empoderamiento de los sectores rurales y desmantelamiento de las restricciones constitucionales y legales
- Estrategia Regional

Integración regional

- Para la Defensa Global y Regional de los recursos naturales y estratégicos
- Consolidación de bloques regionales
- Infraestructura, Logística y Financiamiento regional
- Planificar el desarrollo en el contexto regional y global
- Relaciones multilaterales y mercados regionales

Como hemos señalado, trabajar en estas propuestas para crear los instrumentos normativos y los planes de acción que nos permitan modificar la realidad, constituye el desafío que debemos encarar en forma inmediata.