

Red de Agronegocios en el norte de la Provincia de Córdoba

Natalia Astegiano

n_astegiano@hotmail.com

Licenciatura en Geografía. Directora de TFL: María De estrada
Codirectora de TFL: Carolina Cisterna
Recibido: 14/05/16 // Aceptado con modificaciones: 13/07/16

Resumen

En la década de los noventa se consolida en nuestro país un modelo neoliberal de desarrollo que definirá a la producción agrícola en relación a las tendencias globales impulsadas por organismos y empresas internacionales, y a las políticas desregulatorias del Estado nacional (Giarraca y Teubal, 2008).

El modelo del agronegocios ha impulsado un constante avance de la frontera agropecuaria sobre determinadas zonas de nuestro país consideradas anteriormente "marginales". En este marco, nos proponemos investigar acerca de las transformaciones espaciales vinculadas a la modernización agrícola y a la difusión de una red técnica específica llevada a cabo por agentes del agronegocios en el norte de la provincia de Córdoba. El estudio contempla el período de 1996 hasta 2014; y se toma como referencia el área comprendida los departamentos de Tulumba, Ischilín, Totoral, Colón, Río Primero, Río Seco y Sobremonte. En este artículo en particular, profundizaremos acerca de la consolidación de la red de agronegocios en el norte de Córdoba en el marco de modernización agrícola del modelo del agronegocios.

Palabras clave: Modernización agrícola – Red de agronegocios – Norte de la Provincia de Córdoba.

1. Introducción

En los últimos veinte años, se ha consolidado en el norte de la provincia de Córdoba una red de agentes de agronegocios que buscan expandir y profundizar el proceso de modernización agrícola. Con el objetivo de promover la especialización de los lugares en torno al monocultivo, principalmente de soja, promueven el uso de técnicas necesarias para adaptar los lugares a los ritmos de producción impuestos por el mercado internacional.

De esta manera se construye una topología de empresas necesaria para el control del uso de los territorios, funcionales a la obtención de una plusvalía nacional e internacional. Esta red se legitima y presenta como la "única" forma posible de producción, invisibilizando la concentración de la producción y los conflictos derivados a partir de su instalación. En este marco, nos proponemos analizar el proceso de consolidación de la red de agronegocios como agente clave en la dinamización de los territorios en el norte de

la Provincia de Córdoba, partiendo de los siguientes interrogantes: ¿Cómo podemos comprender los usos del territorio que se desprenden de la modernización agrícola en la actualidad? ¿Cuáles fueron las transformaciones espaciales generadas por la red de agronegocios en el norte de Córdoba?¹

Desarrollo

2. a. Algunas consideraciones sobre la modernización agrícola.

Para poder analizar las formas en las que el modelo del agronegocios se desarrolla en los territorios, nos situamos en las perspectivas de análisis de la modernización agrícola, las cuales consideran a las técnicas² como representativas de un uso del espacio en un período determinado (Santos, 2000; Santos y Silveira, 2001), al posibilitar e impulsar ciertos usos de los territorios al organizar y distribuir el trabajo en los lugares (Santos y Silveira, 2001).

Los cambios ocurridos a partir de la década de 1970 dieron lugar a un nuevo período técnico de la sociedad mundial, que puede ser denominado *período científico-informacional* (Santos, 2000). Este período se caracteriza por la creación de objetos nuevos, universales, que acortaron las distancias entre diferentes lugares del mundo, permitiendo la circulación acelerada de bienes, personas y capitales. Es decir, que habilitaron nuevas formas de

producción a nivel mundial dando lugar a una nueva división territorial del trabajo. La difusión y aplicación de estos objetos, se tornó un imperativo central del período con el objetivo de poder articular globalmente circuitos espaciales de producción.

Estos objetos, son producidos a partir de un sistema técnico mundial que se vuelve cada vez más universal. Es la unicidad en la técnica, tendencia constitutiva del período, la que permite la articulación mundial de un tiempo de producción hegemónico. El control sobre la producción y circulación de esta información permite consolidar la unicidad de las técnicas e imponer un tiempo hegemónico que articule los momentos en diferentes lugares del mundo. Es la denominada convergencia de los momentos (Santos, 2000), característica de esta etapa, que posibilita la simultaneidad en tiempo real y la solidaridad de los eventos a nivel mundial. Dicha simultaneidad ha modificado las posibilidades de conocimiento sobre el espacio y el uso de los recursos a nivel mundial. A su vez, incrementó la fluidez de la información cambiando su velocidad de circulación (Santos, 2000; Silveira, 2011).

La unicidad de la técnica y la convergencia de los momentos son procesos motorizados por grandes agentes hegemónicos que buscan mejorar la competitividad. Son grandes firmas empresariales que tienen como objetivo

generar una plusvalía universal, mediante la creación de redes que controlan la innovación, la circulación y la gestión de capitales a nivel mundial (Santos, 2000). La continua financiarización de la economía precisa cada vez más de determinadas condiciones técnicas y políticas particulares como nuevos soportes de circulación del dinero. Las grandes empresas multinacionales controlan e imponen las técnicas hegemónicas de producción de la información y las finanzas, y adquieren el control sobre los tiempos y la plusvalía hegemónica (Santos, 2000).

La modernización del sistema técnico está vinculada entonces a la creación y difusión de objetos técnicos -que conllevan información indispensable dentro de formas de trabajo "más productivas" al servicio del capital dominante- mediante un sistema de acciones subordinado a una plusvalía mundial. A su vez, dichos objetos crean condiciones de posibilidad de determinadas acciones, instrumentalizando el espacio al servicio de esa plusvalía mundial. (Santos, 2000).

Sin embargo, la difusión de los sistemas técnicos hegemónicos es desigual, porque diferencia *lugares del mandar y lugares del hacer*; y contribuye a consolidar una estructura jerárquica del territorio. De esta manera, la expansión de ese sistema técnico es la condición de realización de una determinada división territorial del trabajo, cuya

manifestación más evidente es la especialización productiva de los territorios (Silveira, 2011).

Las grandes firmas mundiales son las principales difusoras de estas nuevas técnicas de producción, ya que muchas basan su existencia en una serie de objetos que son necesarios para su acción. Esos agentes expanden estratégicamente sus tareas en áreas y puntos formando nuevas topologías (Silveira, 2007), cuyos factores de localización dependen tanto de las condiciones del territorio como de la política de las firmas. Son las grandes empresas productoras de plusvalía mundial que imponen una determinada *cooperación en los territorios* en los que instalan sus topologías y de manera estratégica realizan un *uso corporativo del territorio* (Silveira, 2011). De esta manera, impulsan la modernización de los territorios y demandan condiciones necesarias en los mismos para garantizar una mayor velocidad de fluidez material y normativa. En cada formación socioespacial, estos usos del territorio se configuran de una determinada manera de acuerdo a las particularidades de cada Estado-nación.

2. b. Modernización agrícola y transformaciones espaciales en Argentina

Para llevar a cabo un análisis sobre la producción de espacios geográficos



determinados debemos tomar como punto de referencia la totalidad que los está produciendo, la cual se encuentra en movimiento entre lo universal y lo local, imprimiendo formas específicas en cada uno de los lugares (Santos, 2000).

En este sentido, cada lugar "modernizado" ofrece determinadas aptitudes para la producción mundial. En el caso de la agricultura, las innovaciones técnicas y organizacionales buscan generar un nuevo uso del tiempo y de la tierra. El "nuevo" uso agrícola del territorio está vinculado al acortamiento de los ciclos vegetales, a la velocidad de la circulación de productos y de informaciones, la disponibilidad de crédito y la preeminencia dada a la exportación (Santos y Silveira, 2001).

El objetivo es tornar tierras aptas para cultivos de exportación que anteriormente no lo eran, y por ello se implementa un modo de producción agrícola que exige suplementos técnicos (irrigación, telecomunicaciones, transportes rápidos y eficientes), maquinaria (tractores, máquinas de siembra y cosecha) e insumos para el suelo (semillas híbridas, fertilizantes y agroquímicos). Dicho sistema de técnicas, requiere un gran manejo de información y de movimientos financieros para responder a las demandas del capital hegemónico. Es la denominada *modernización agrícola* (Santos y Silveira, 2001) que

intensifica los flujos de productos, personas, órdenes y dinero.

En Argentina, la modernización agrícola se tradujo en la puesta en marcha del denominado "Modelo del Agronegocios" (Giarraca y Teubal, 2008), vinculado a una serie de medidas macroeconómicas neoliberales implementadas desde la década de 1970. Entre las mismas podemos destacar la apertura de la economía nacional a la competencia internacional, el sobredimensionamiento del sector financiero y el aumento de la deuda externa. Estas políticas se constituyeron como un primer paso hacia lo que después, en 1990 se complementaría con la desregulación, privatización y la apertura total de los mercados.

Las medidas de desregulación produjeron cambios dentro del sector en la articulación entre los productores, semilleros, acopiadores e industrias; principalmente a partir de la disolución de las principales entidades reguladoras del sistema agroalimentario que venían funcionando desde 1930 tales como las Juntas Nacionales de Carne, Granos, Azúcar, entre otras.

Estas políticas produjeron un impacto, tanto en el plano del comercio interior como del comercio exterior, en relación a los regímenes de gravámenes a las exportaciones y del sistema de transporte en general (Giarraca y

Teubal, 2008), al reducir y/o eliminar los derechos de exportación sobre granos, aceites y oleaginosas, y los impuestos y contribuciones sobre la operatoria de exportación. Asimismo, dieron lugar a la concentración en las cadenas productivas (supermercadismo) y del sector de insumos, lo que modificó las tendencias de la producción agropecuaria, los precios de la producción y de los insumos, el acceso al crédito y la rentabilidad del sector. Pero a su vez, los procesos de apertura de los mercados y de desregulación contribuyeron a la extranjerización del sector agropecuario por parte de grandes empresas transnacionales (Teubal, 2006). Junto a la desregulación y apertura de mercados, se privatizaron las vías de comercialización (mediante la concesión o venta, la red de elevadores de campaña y la infraestructura portuaria) y las actividades de investigación (con la creación de la CONABIA en 1991).

En el año 1995 el Estado nacional profundizó el modelo neoliberal mediante la autorización del uso de la semilla transgénica Soja RR, medida que contribuyó a la expansión de la producción sojera. En este contexto, aquellos que lograron entrar en el ciclo de modernización incrementaron cada vez más sus ganancias, mientras que otros tuvieron que vender sus campos y/o arrendarlos.

Después de la crisis 2001/2002, la devaluación del tipo de cambio contribuyó a un aumento de los ingresos del sector agropecuario, gracias al incremento de los precios internacionales de la soja. En ese marco, las políticas de apoyo al modelo industrial de la soja buscaron tener efectos positivos para la reactivación de la economía generando un superávit positivo en la balanza comercial y fiscal (Teubal, 2006). Luego de la crisis del 2001, durante el proyecto neodesarrollista (Feliz y López, 2012) la producción de soja y minerales se conformaron en algunos de las principales fuentes de divisas internacionales y renta extraordinaria. El Estado delinea una estrategia visualizada en el Plan Estratégico Industrial 2020, el cual expresa la unidad que se busca establecer entre las tradicionales actividades extractivistas y el núcleo de la industria manufacturera mediante el concepto de agregación de valor.

El Modelo del Agronegocios se caracteriza por la presencia de grandes empresas vinculadas al sector financiero. Estas influyen constantemente -sobre todo en el sector agropecuario- a través de la provisión de insumos, la compra de tierras, el control del procesamiento industrial y la comercialización de la producción local, tanto para el mercado interno como para la exportación. En particular, las grandes empresas semilleras y vendedoras de agrotóxicos adquieren un

papel central en el sistema agroindustrial de nuestro país después de las revoluciones tecnológicas de los híbridos y de los transgénicos (Giarraca y Teubal, 2008).

Dicho modelo promueve cada vez más una agricultura sin agricultores, dirigida por empresas vinculadas al proceso de sojización que desplazan a medianos y pequeños productores familiares y campesinos que no responden a las escalas y tipos de producción requeridos por el mercado internacional. De esta manera, transforma los espacios modificando las relaciones sociales de producción presentes en ellos y la distribución y uso de determinados objetos modernizadores.

Hacia el interior de nuestro país, genera *fronts agrícolas*, es decir, procesos que buscan modificar las relaciones de fuerza dentro de los territorios y viabilizar la fluidez material e inmaterial inherente a la agricultura moderna mediante la extensión de los circuitos productivos agrícolas (Santos, 2000; Frederico, 2010). Estos *fronts* se producen en áreas anteriormente consideradas marginales, las cuales son incorporadas mediante la modernización a la lógica de producción de commodities para el mercado externo. Es el caso de gran parte de los territorios de las provincias de Santiago del Estero, Salta, Tucumán, Formosa, Chaco y el norte de Córdoba.

Sin embargo, estas transformaciones no ocurren solamente en áreas incorporadas a los nuevos ritmos de producción sino también en zonas *de belts agrícolas* que resultan de "*herencias y cristalizaciones de fronts propios de una división territorial del trabajo anterior*" (Santos y Silveira, 2001:119). Es decir, que son áreas que se modernizan pero que ya habían atravesado procesos de modernización anteriores; mientras que los nuevos *fronts* están vinculados a territorios en los cuales la agricultura nace con grandes contenidos en técnica, ciencia e información.

Fronts y *belts* promueven lo que denominamos la *cronoexpansión de la frontera agropecuaria* (Silveira 1999) entendida como la expansión de subsistemas técnicos e informaciones que promueven una reestructuración del trabajo agrícola, modificando los tiempos (calendarios), volúmenes y superficies de producción. Esta *cronoexpansión* se realiza mediante la cientifización del trabajo agrícola que exige cada vez más la aceptación de tiempos externos, es decir, aquellos impuestos por la lógica del capital globalizado. Estos procesos son motorizados por agentes hegemónicos que son los "encargados" de llevar la modernidad (racionalidad) propia del período a aquellos lugares donde sea necesario.

2. c. Especialización del agronegocios: el avance del modelo del Agronegocios sobre el norte cordobés

Para analizar el surgimiento y consolidación de la red de agronegocios en el norte de la Provincia de Córdoba, indagamos sobre tres ejes centrales del avance del modelo: los cambios espaciales producidos en los tipos de producción y la reorganización de los usos del territorio pasados; y el surgimiento de la red de agronegocios en relación a la consolidación de *belts* y *fronts* en la región.

2. c. 1 Agricultura y sojización en la Provincia de Córdoba y en el norte provincial

La expansión territorial del modelo del agronegocios intensificó la agricultura y la sojización en la provincia de Córdoba, expandiendo y refuncionalizando las diferentes regiones de la provincia. La expansión del sistema técnico agrícola hegemónico puede observarse en primer lugar a partir de los procesos de agricultura-sojización a nivel provincial, que dieron lugar a nuevos *fronts* y *belts* agrícolas en el norte provincial.

Los procesos de agricultura y sojización en Córdoba superaron en los últimos veinte años en la provincia en relación a los ritmos de crecimiento nacionales, principalmente mediante la producción de oleaginosas y cereales. Los datos de las campañas agrícolas en la Provincia de Córdoba para el período

1990-2014, muestran que se han incorporado aproximadamente 200.000 has por campaña en el cultivo de soja, con algunas excepciones las campañas 2002/03 a 2003/04 y 2006/07 a 2008/09 en que la superficie aumenta en más de 500.000 has (Fuente SIIA). El aumento de la superficie sembrada con este cultivo se vio acompañado de un crecimiento de cantidad producida, que para campaña 2014 alcanzó las 15 millones de toneladas de soja y 12 millones de maíz (fuente: SIIA).

La expansión de la superficie agrícola en los departamentos del norte provincial se caracteriza por la incorporación de "nuevos" departamentos que entran en producción (como Tulumba, Río Seco e Ischilín) y por la intensificación de la producción en departamentos "tradicionales" en relación a la agricultura (Río Primero, Colón y Totoral) durante el período de la segunda siembra principalmente (Garzón et al, 2011). A partir de la comparación de las cifras de las campañas en estos departamentos con las de la provincia a nivel general, se deduce que estos son los departamentos donde la frontera agrícola se expande. Esta expansión está vinculada a nuevas tierras que entran en producción pero también a tierras donde pasa a practicarse el doble cultivo por campaña. De esta manera aumenta la "importancia" de esta región a nivel provincial, el cual incrementó su participación de 9% del área total en la

década del 90, a más del 20% de la superficie a partir del año 2000 (Garzón et al, 2011: 5-8).

La producción agrícola del norte en su conjunto ha tendido a crecer principalmente desde los años 1996/1997, llegando a duplicarse para los años 2007/2008. Los departamentos de Colón, Río primero y Totoral presentan niveles altos de implantación (más de 100.000 has implantadas en la actualidad, llegando e las 300.000 en el caso de Río Primero) con un ritmo de crecimiento armónico desde el año 1997. A partir del año 2001/02, los departamentos de Ischilín, Tulumba y Río Seco presentan un crecimiento abrupto con la incorporación de entre 10.000 y 50.000 hectáreas de una campaña a la otra. El caso de Ischilín es destacable, ya que la producción de soja comienza a partir de 1996, luego de la aprobación de la semilla de soja RR (aprobada a nivel nacional en 1995). En el caso del departamento de Sobremonte, no presentó ninguna superficie cultivada hasta 1996, cuando comienza a incrementarse hasta llegar a las 20.000 has al año 1997 y desde allí decrecen hasta menos de 10.000 has en la actualidad aproximadamente. (Fuente: SIIA).

Los procesos de agriculturización y sojización son impulsados por los denominados *fronts* agrícolas, frentes "pioneros" que acarrear un modelo técnico modernizador sobre zonas anteriormente no relacionadas a la producción

agrícola (Santos y Silveira 2001). Podemos notar el avance de estos tipos de implantación luego de 1995/96, una vez aprobado y legalizado el uso de la semilla modificada genéticamente que habilitó la implementación del paquete modernizador a nivel nacional en zonas marginales. Es decir, áreas que en un pasado reciente eran consideradas como "opacas"³ pero que con la llegada de eventos característicos de la agricultura moderna, se transformaron en zonas "luminosas", que conllevan la configuración espacial del medio técnico-científico informacional.

En estos espacios de expansión "maduran" las innovaciones de ayer y llegan nuevas, propias del período, para crear nuevos arreglos, con la resistencia y la cooperación de las rugosidades del lugar (Santos y Silveira, 2001). Son los procesos de modernización de las técnicas los que necesitan de la expansión de la "frontera agrícola", para expandir e introducir insumos y maquinarias en nuevas zonas, y de esta manera intensificar las redes de circulación y acumulación de capital.

Para poder comprender la reorganización del territorio en base a una red de agronegocios vinculada a la producción granos y oleaginosas, debemos hacer referencia al cambio productivo que la misma ocasionó respecto a la ganadería. Tradicionalmente, los departamentos bajo estudio estuvieron dedicados a la producción agropecuaria,

especialmente a la ganadería bovina (Colón, Río Primero y Totoral) y a la ganadería caprina y bovina (Ischilín, Río Seco, Tulumba y Sobremonte). Sin embargo, el avance de la frontera agraria en nuestra provincia ha desplazado esta actividad por cultivos agrícolas en los últimos veinte años, acentuando el monocultivo y desplazando a otro tipo de actividades como la ganadería bovina y caprina a baja escala (Ensabella 2008; Cáceres et Al. 2010).

Según datos de los CNA de 1988 y 2002 la cantidad de EAPs dedicadas a la actividad ganadera en la región tienden a disminuir en todos los departamentos, principalmente en aquellos donde la agricultura comenzó a avanzar más tempranamente (Colón, Totoral, Río Primero). Para el año 2002, los departamentos con mayores unidades productivas dedicadas a esta actividad eran Río Primero, Tulumba y Río Seco. Sin embargo, a pesar de la disminución de la cantidad de unidades productivas (y por lo tanto de la superficie destinada a la ganadería) podemos observar el crecimiento a lo largo de los años de la cantidad de cabezas de ganado producidas en la región. Es decir, que se produjo un aumento de la producción en menor superficie, que conllevaría a una concentración de la producción (fuente: CNA 1988 y 2002).

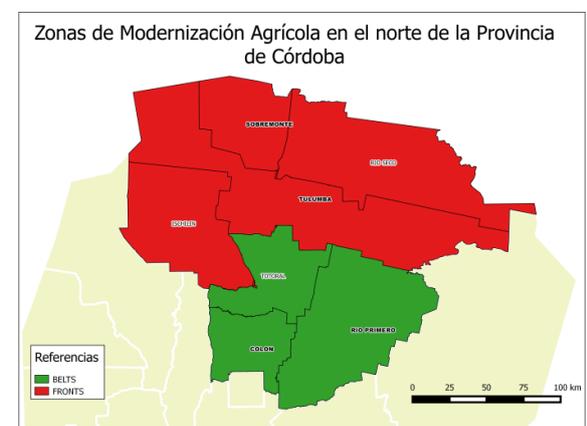
Estos cambios en las primacías están vinculados a las estrategias de reorganización de viejos productores ganaderos de Jesús María (Colón) y Totoral, que frente a la gran rentabilidad otorgada por la producción de soja, trasladan sus producciones ganaderas al norte de la provincia, donde existen áreas de tierra inadaptables al cultivo y con muy bajos precios de alquiler. Esto demuestra una cierta reconversión productiva de la zona y una tendencia a la concentración pero no desaparición de la actividad ganadera. Dicha reconversión debe ser comprendida a partir del análisis de los *fronts* y *belts* agrícolas generados por la red de agronegocios bajo estudio.

2. c.2 Red de agronegocios en el norte cordobés

A continuación analizamos cómo se producen dos grandes zonas de modernización dentro del norte cordobés, donde es posible diferenciar lugares "del mandar y del hacer". Estos procesos modernizadores generan cambios en las estructuras agrarias de las dos regiones (tamaño de las explotaciones, tipos de productores y regímenes de tenencia de la tierra, agentes que dinamizan el territorio) y consolidan una red que se ubica en la zona de *belts* y avanza generando *fronts* agrícolas en los departamentos del norte y en provincias del norte del país (Chaco, Santiago del Estero, Salta). En este sentido, la red será analizada en

tanto su presencia en estas zonas y en los cambios que generó sobre las formas de producir y de organizar el territorio en cada una de ellas. No podemos entender la consolidación de una región modernizadora (zonas de *belts*) sin comprender su articulación con las “nuevas” tierras que entran en producción.

Mapa n°1:



Elaboración propia

Belts agrícolas: Zonas de consolidación del Modelo del Agronegocios

Como podemos observar en el mapa n°1, reconocemos como zonas de *belts* modernos los territorios ubicados en los departamentos de Colón, Totoral y Río Primero cercanos a las vías de circulación que delimitan nuestra área de estudio. Podemos decir que en esta zona de *belts* agrícolas se consolida un red empresarial que abarca una serie de productores; empresas proveedoras de insumos, maquinarias y servicios e

instituciones que consolidan el Modelo del Agronegocios en los departamentos de Totoral, Colón y Río Primero y que lo expanden hacia los departamentos del norte de la provincia y del país.

Uno de los principales cambios que se produjeron en la zona fue la concentración en la distribución de las tierras para la producción. Los datos para el año 2002 ya mostraban una disminución de más del 57% de cantidad de EAPs. La concentración se produce por una disminución de las pequeñas unidades productivas que tendieron a desaparecer (aquellas de menos de 200 has desaparecen entre un 40 y 60% respecto a 1988) y se consolidaron aquellas que podrían ser consideradas “intermedias” (entre las 1000 y 2000 has de extensión). Un dato importante a destacar es que en muchas escalas de extensión disminuye en mayor nivel la cantidad de unidades productivas que la superficie que abarcan. Es decir, que el proceso de concentración de las mismas es cada vez mayor. Para el año 2002, entre el 70 y 80% de la superficie de estos departamentos estaba dividida en unidades productivas de más de 500 has. (Fuente CNA 1988 y 2002).

La concentración de las unidades productivas puede ser comprendida a partir de la necesidad de la ampliación de escala de producción para lograr generar importantes márgenes de ganancia. Al necesitar expandir

su producción para bajar los costos en tecnología y flete, muchos productores incorporaron pequeñas parcelas vía arrendamiento.

Los cambios en las formas de distribución de las unidades productivas deben ser entendidos a partir de la importancia que adquirió el arrendamiento como forma de tenencia de la tierra dentro del Modelo del Agronegocios. El alquiler de campos a terceros se convirtió en una estrategia común de aquellos productores que no se insertaron totalmente en las nuevas orientaciones productivas o que decidieron seguir dedicándose a la ganadería. A su vez, con la explosión del cultivo de soja en estos departamentos, el precio de la tierra subió considerablemente, lo que convirtió al arrendamiento en una forma de capitalización de los productores medianos. (Fuente: entrevista a representante grupo CREA).

En el caso del departamento Colón, el arrendamiento aumentó para el año 2002 en un 500% respecto a 1988, en Río Primero aumenta combinada con propiedad y Totoral aumenta principalmente la superficie bajo arrendamiento. Un mayor aumento de superficie que unidades productivas bajo esta forma de tenencia estaría implicando un aumento de tierras arrendadas bajo un grupo de unidades productivas que se expanden.

Estas formas de uso y tenencia de la tierra están vinculadas a la aparición y consolidación de productores nucleados en formas empresariales como las Sociedades anónimas y Sociedad de Responsabilidad Limitada. Son nuevos agentes, tipos sociales agrarios que cambian su estrategia productiva y financiera para adaptarse a las condiciones impuestas por los mercados globales. En algunos casos, constituyen pools de siembra, otros son productores ex-ganaderos reconvertidos a la agricultura, otras veces forman parte de grandes empresas nacionales que se instalaron en la región.

La mayoría de los productores que se dedican a la producción de commodities agrícolas en estos departamentos son locales, ex-ganaderos que se reconvirtieron principalmente luego de la crisis del 2001. Este recambio productivo generó un cambio en la cultura del productor, que traía consigo una forma más "tradicional" de trabajar el campo (ganadería extensiva y campo propio) a un productor más "dinámico", adaptado a las condiciones de los mercados (Fuente: entrevista CREA). En palabras de Hernández (2007) estaríamos hablando de "empresarios innovadores".

Podemos decir entonces, que hay un grupo de productores locales que poseen entre 500 y 5000 has aproximadamente, que tomaron como estrategia productiva el cambio de la

ganadería (cría e invernada) a la agricultura e incorporaron técnicas propias del período a partir de la capitalización lograda con anterioridad. El cambio productivo conllevó la adopción de las innovaciones propias del período. Con la crisis macroeconómica nacional del año 2001, la ganadería entra en un receso económico al depender de los mercados nacionales en ese entonces. Esto generó el corrimiento hacia la agricultura de exportación cuyas ganancias no se veían afectadas por la crisis al depender de los mercados internacionales (Fuente: entrevistas a productores y CREA).

Sin embargo, ya existía en ellos una dinámica empresarial, de cierta manera para la orientación de la producción y a su vez, ya había una pequeña fracción que se dedicaban a la agricultura. Estos productores a su vez, adoptaron estrategias de expansión mediante alquiler y compras de tierra hacia el norte de la provincia y del país, tal como podemos observar en las declaraciones de uno de los agentes de la red:

“En el auge de la soja, los precios de la agricultura por alquiler subieron muchísimos en esta zona, mientras que había escaso desarrollo agrícola en las zonas como Santiago y Chaco. Entonces llegó un momento en el que un productor de Jesús María con dos años de alquiler pagaba un campo en el Chaco (se convertía en propietario) en la zona marginales a 100/200 dólares la hectárea y que hoy valen 2.000 dólares la hectárea aproximadamente.” (Entrevista a

coordinador CREA Regional Córdoba Norte).

Por otro lado, podemos mencionar a un grupo de productores “sin tierra” que se convirtieron en arrendatarios luego de 2001, grupo compuesto por profesionales conocedores de las técnicas que invirtieron en arrendamiento de tierras que van desde las 500 a las 15.000 has. (Fuente: entrevista CREA).

Por otro lado, existe un grupo de productores que no intensificó su producción mediante la incorporación de tierras por arriendo sino mediante producción propia invirtiendo en maquinaria para mejorar los rindes del campo propio. Principalmente invirtieron en riego por pivot, lo que les permite tener doble ocupación de los campos y lograr mejores rindes en la tierra. Estas empresas se ubican en los campos que rodean las localidades de Jesús María y Colonia Tirolesa (Colón) Cañada de Luque (Totoral).

De esta manera, podemos observar cómo predomina cada vez más la lógica empresarial, lo que se refleja también en la mayor presencia de SA, SCA, SRL y SAⁱ en superficie de tierra en los departamentos de Colón y Totoral que para el año 2002, la superficie de las mismas ocupa el 20% y 35 % de la superficie implantada. (Fuente: CNA 1988 y 2002).

Para la reestructuración productiva y la consiguiente modernización agrícola de estos productores fue necesaria la implantación de

una serie de empresas difusoras de las técnicas propias del período. En este sentido, esta zona del norte de Córdoba se consolida como *belt* agrícola con la aparición y el establecimiento de un aglomerado empresarial que acompañó y lideró el proceso de modernización en la región y en otras regiones.

La red de empresas vinculadas a la venta de insumos y servicios, comercialización y acopio para la modernización agrícola comenzó a fines de la década de 1990 en la región. La mayoría de estas empresas se caracterizan por actuar como concesionarias de grandes empresas multinacionales proveedoras de los insumos y las maquinarias. Están conglomeradas en puntos estratégicos del norte cordobés como son General Paz, Jesús María y Sinsacate, localidades próximas a la estación de ferrocarril, donde se instalan tanto aquellas que prestan servicios y venden maquinarias e insumos como los principales centros de acopio de la región.

Esta red, está conformada por un grupo de Agroindustrias nacionales y multinacionales que lideran diferentes ejes de la modernización (Bunge y AGD en acopio y distribución y Cargill en venta de fertilizantes y agroquímicos), empresas locales que se han capitalizado y conformado una red propia en la región y en el resto del país (como Agroempresa Argentina, Oscar Peman o

Bruno Tesan) y empresas locales que han crecido en los últimos años pero que operan más a nivel de la región.

Esta red se localiza principalmente en las localidades de Jesús María y Sinsacate sobre la RN 9 norte, y se ubica estratégicamente sobre otras localidades cercanas a las RP 17 y 10, corredores claves hacia el puerto de Rosario y en conexión con la RN 19. El crecimiento de este grupo de empresas estuvo vinculado también al proceso de agriculturización llevado a cabo en el norte del país. El conjunto de empresas no funciona como una red en sí mismas sino como una aglomeración de empresas. Sin embargo, su articulación se genera a partir de instituciones gremiales y técnicas que funcionan como nodos claves en la red.

Una de las primeras empresas que se instala fue Aceitera General Deheza, de capitales del sur de la provincia de Córdoba pero con gran desarrollo industrial agroalimentario en todo el país. La empresa llega en 1996 a Colonia Caroya, con el objetivo de instalarse en zonas marginales:

“A nuestra empresa le gusta ir a zonas marginales. Con la expansión de la agricultura en Salta, Santiago del Estero y el NEA decide instalarse en esta zona del norte de Córdoba y de a poco fue avanzando sobre el NOA con el avance de la frontera agrícola (...) Vamos atrás de la soja y por los clientes. Por ejemplo, un productor del centro de Córdoba se hacía grande y comenzaba a alquilar campos en el norte de Córdoba. Entre la gente

que vino de afuera y los ganaderos que se comenzaron a convertir la zona empezó a hacerse agrícola" (Encargado AGD Colonia Caroya)

En la misma época, se instalaron otras empresas multinacionales que se asentaron en localidades próximas: Bunge (General Paz), Cargill (en Santa Rosa de Río Primero y en Obispo Trejo). Son grandes complejos agroindustriales que controlan gran parte de la producción de commodities y productos industriales, que se instalan en las regiones imponiendo una cierta modernización y racionalización del espacio. Pero a su vez, responden a lógicas y normativas a escalas superiores (nacionales e internacionales) donde residen sus grandes centros de control, los denominados "lugares del mandar" jerárquicamente "superiores" respecto al control y dirección de sus acciones ubicados principalmente en el eje fluvial de Rosario y la Región Metropolitana de Buenos Aires. Llegan a estas localidades para poder incrementar su producción a nivel nacional, y con ese objetivo crean redes para la producción, comercialización y distribución de sus productos. El norte de Córdoba se constituye para ellas en un "lugar del hacer" que contribuye a su reproducción a nivel nacional e internacional.

Por otro lado, existen un grupo de empresas locales que lograron capitalizarse y expandirse, como es el caso de Grupo Agroempresa Argentina, que a comienzos del

2000 se convierte en un gran grupo empresarial compuesto por seis empresas. Esta empresa se expande hacia otras zonas de *fronts* agrícolas: Las Lajitas-Salta, Resistencia y Las Breñas- Chaco, Bandera-Santiago del Estero. En el caso de Córdoba se encuentra en Río Primero, San José de la Dormida, La Puerta, Santiago Temple, Río Segundo y Sacanta. Para ello, la empresa cuenta con una serie de vendedores que se acercan en primera instancia a las regiones a instalarse, difunden la marca y luego de unos años generan una sucursal como punto de la red empresarial. Otra estrategia importante es el financiamiento que proponen para la compra de sus productos y para la reinversión y expansión de su actividad.

Otra empresa local con expansión hacia otras regiones del país es la empresa Oscar Pemán que comercializa semillas para pasturas, realiza control químico, ofrecen servicios de siembra y suelos. En una escala menor, podemos mencionar la empresa Bruno Tesan (Colonia Caroya), dedicada a la venta de insumos, comercialización de granos, logística, producción de semillas y producción agrícola. Produce semillas de soja, trigo y forrajeras mediante convenios con productores, las cuales son fiscalizadas por NIDERA Semillas. Esta empresa pudo expandirse a nivel provincial cuenta con sucursales en La Puerta y Villa del Totoral (dentro de la zona

estudiada) y en La Tordilla y Piquillín (hacia el este de la Provincia) y Sunchales (en Santa Fe). Por último, podemos mencionar un grupo de pequeñas empresas que fueron creciendo en los últimos años pero que no actúan de manera expansiva hacia otras regiones en la escala que las anteriores logran hacerlo. Entre ellas podemos mencionar Novagro (nace en el año 2003 en Sinsacate y La Para, de origen de capitales extra-agrarios, ofrece insumos y comercialización), NINCI-AGÜERO S.A (venta de agroquímicos, distribuidora de productos Pioneer) y PRONOR (la cual presta servicios de acopio, venta de agroquímicos, fertilizantes, semillas híbridas, silo bolsas para grano y picado, gas oil, lubricantes, balanceados para ganadería, alquiler de campos). Agroservicios Pampeanos ASP (red de comercio minorista perteneciente al grupo canadiense Agrium, venta de agroquímicos, fertilizaciones, pulverizaciones, alquiler de equipos y otros servicios), Gyssa y Agrolab S.A. se constituyen como empresas especializadas en servicios a la producción de financiación y de análisis técnicos.

En tanto que empresas de venta de maquinaria agrícola se destacan JES-COR (revende Pauny), Maquinaria Agronorte S.A. (concesionario oficial de maquinaria John Deere), Agrodirecto (concesionario oficial de Massey Ferguson, Favot y Class), entre otras. En el caso de las acopiadoras, podemos

mencionar Agrícola Tirolesa y Los Seis Hermanos SRL.

Para poder reconstituir la red como un grupo heterogéneo pero articulado de uso y transformación de los territorios debemos analizar el papel que cumplen la Sociedad Rural de Jesús María y la asociación técnica AACREA en la zona bajo estudio.

La Sociedad Rural de Jesús María funciona en la actualidad como una institución que difunde continuamente el modelo productivo del agronegocio, realizando eventos mensuales y anuales de promoción de dichas empresas. La trayectoria establecida por esta institución con los principales capitales productores de la zona, hizo que las empresas la utilizaran como nodo de articulación para la difusión del modelo modernizador. En la reconversión productiva de quienes antes formaban parte del sector ganadero, la institución redirecciona sus políticas de intervención hacia el agro también. Todos los años, la institución realiza la "Expo rural" que se constituye en el evento de mayor difusión y visualización de las empresas. A su vez, genera capacitaciones constantes en innovaciones productivas junto a otras instituciones como AACREA y el Instituto de Educación Superior (IES) Siglo XXI.

Por otro lado, existen grupos de coordinación y organización de productores como los grupos CREA (miembros de AACREA),

asociaciones empresarias privadas que buscan consolidar el modelo mediante la conformación de redes de productores dirigidas por un asesoramiento técnico especializado en aumentar el rendimiento productivo de los mismos.

Estas instituciones además de funcionar como difusoras de las innovaciones y las empresas, se constituyen como "garantes del modelo modernizador" para las empresas que las utilizan como referencia al momento de promover innovaciones con eventos a campo directo, eventos de difusión, declaraciones públicas, certificación de calidad en algunos casos.

A una escala mayor, algunas de estas empresas están articuladas en redes más grandes, como ser el caso de Bunge y AGD en el CIARA (Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina). En el caso de las empresas acopiadoras se encuentran nucleadas en la Sociedad de Acopiadores de Granos de la Provincia de Córdoba, en la cual, miembros de empresas locales forman parte de su comisión directiva. La Comunidad Agroalimentaria es otra forma asociativa en la cual participan miembros de grupos CREA de la regional y empresas locales y provinciales, que se encarga de la difusión del sector del agro al resto de la comunidad cordobesa. En algunos casos, esta asociación ha presentado declaraciones públicas acerca de conflictos

por uso de agroquímicos y de hechos que cuestionaron el Modelo del Agronegocios.

Fronts agrícolas: Zonas de Expansión del Modelo del Agronegocios

Desde fines de la década de 1990 comienza a producirse un cambio productivo en los departamentos del norte de la Provincia de Córdoba (Tulumba, Sobremonte, Río Seco e Ischilín) impulsado por *fronts* agrícolas que incorporan estas tierras dentro del modelo de agricultura de exportación.

Antes del desarrollo del proceso de agriculturización en la región, los departamentos de Tulumba, Sobremonte, Ischilín y Río Seco se caracterizaban por la pequeña producción familiar centrada en la cría extensiva de caprinos y bovinos sobre una base de pasturas naturales y monte. Los sistemas productivos de estos productores tradicionales podían asimilarse a lo que algunos autores llaman "pequeños productores" o "campesinos" (Silvetti y Soto 1994, Cáceres et al. 2009, Cáceres 2003). La tecnología utilizada para la producción animal era sencilla y de bajo costo, en especial la destinada al principal rubro ganadero presente en sus explotaciones: la producción caprina. El sistema de cría extensiva de cabras se sustentaba en la existencia de abundante forraje y la presencia de límites prediales flexibles debido a la ausencia de alambrados.

Los principales cambios ocurridos en estos departamentos con el proceso de agriculturización fueron el uso masivo de alambrados perimetrales (que impactó en los modos de producir campesinos y en la distribución de la tierra), una menor disponibilidad efectiva de tierras de pastoreo, un menor acceso de los pequeños productores a las fuentes de agua, reemplazo de bosque nativo chaqueño por cultivos agrícolas (Cáceres et Al, 2009).

Consideramos entonces que antes de 1995 (evento que tomamos como clave para el "comienzo" de la modernización bajo análisis a partir de la aprobación de la semilla transgénica) no existían formas-contenido de divisiones del trabajo anteriores con algún contenido de técnica similar o refuncionalizado en el Modelo del Agronegocios (Ensabella 2008; Cáceres et Al. 2009). En estos territorios son producto de *fronts* agrícolas porque en ellos la agricultura se expande directamente mediante el nuevo sistema de innovaciones que impone la modernización.

Si analizamos las consecuencias que la difusión de la red de agronegocios tuvo sobre la distribución de la tierra los departamentos del norte de la Provincia notamos claramente un proceso de concentración en la distribución de la tierra. Resulta interesante analizar cómo, si bien todos los

departamentos tienden a disminuir las cantidades de unidades productivas en el caso de Ischilín y Río Seco, la superficie total puesta en producción es mayor, lo que implica no sólo una concentración, sino también la incorporación de tierras a la producción.

Pero, la concentración de tierras debemos medirla principalmente desde las escalas de producción, tanto en cantidad como en superficie de tierra distribuida. La cantidad de unidades productivas menores a las 200 has tienden a desaparecer, presentando valores para el 2002 entre un 50 y 70% menos que los valores de 1988. Por otro lado, las unidades productivas mayores a 5.000 has aumentan su presencia hasta tres veces más para el mismo período. La disminución de las unidades productivas más pequeñas está acompañada directamente del aumento de las de más de 5.000 y más de 10.000 has. En el caso de Río Seco e Ischilín estas unidades productivas no existían en 1988 y se conforman específicamente en este período (Fuente: CNA 1988 y 2002).

Los cambios vinculados a los regímenes de tenencia de la tierra están vinculados a estrategias de distribución de la tierra, es decir, que la disminución general de unidades productivas y en especial aquellas de pequeña escala debe ser comprendida por el gran aumento del arrendamiento en estos departamentos. En los cuatro departamentos

bajo análisis la superficie bajo arrendamiento en el año 2002 aumenta, y en Río Seco e Ischilín, crece en más de un 400% respecto a los valores de 1988 (Fuente CNA 1988 y 2002). Las cantidades de unidades productivas bajo arrendamiento no crecen de igual manera que su superficie, de lo que podemos deducir una cierta concentración mediante esta estrategia de tenencia de la tierra.

La combinación de propiedad con arrendamiento también es una estrategia posiblemente vinculada a productores que no lograron capitalizarse lo suficiente para acceder al modelo modernizador, y que deciden arrendar sus campos como manera de generar una renta de la tierra. A su vez, el avance en esta tenencia mixta puede indicar el avance de terceros expandiéndose bajo esta forma de alquiler de campos. Al mismo tiempo, la propiedad y el contrato accidental son las figuras que muestran una variación negativa más alta, en alrededor de un 40 y 50 %. Cada vez son menos los productores de la zona que producen en campo propio. (Fuente: CNA 1988 y 2002).

Junto al crecimiento de la superficie bajo arrendamiento, se producen cambios respecto a los tipos de productores dirigen las explotaciones agropecuarias. En este sentido, resulta interesante la aparición y el gran aumento en los últimos veinte años de sociedades de responsabilidad limitada y las

sociedades anónimas que aumentan considerablemente su presencia en la superficie producida (más de 260 mil has incorporadas de 1988 a 2002 bajo estos tipos jurídicos de productores). Este crecimiento está vinculado a la expansión de las empresas de los departamentos de las zonas de *belts* analizadas previamente que avanzan sobre estas tierras. Como podemos observar, este modelo de agricultura refuerza cada vez más una agricultura comandada a partir de grupos empresariales que invierten financieramente en la producción de los commodities. Es decir, que acompaña los procesos de agriculturización y sojización previamente analizados.

Como ya analizamos, la red empresas de insumos y servicios se ubica en su mayoría sobre el corredor de la RN9 norte en la zona de *belts*. Sin embargo en San José de la Dormida (Tulumba) algunas de las empresas que se encuentran en la zona de *belts* abren oficinas con venta de insumos y servicios. Entre ellas podemos mencionar Agroempresa Argentina y AGD. Por su parte, en Quilino Agroempresa Argentina tiene su Cabaña (*Feed Lot*).

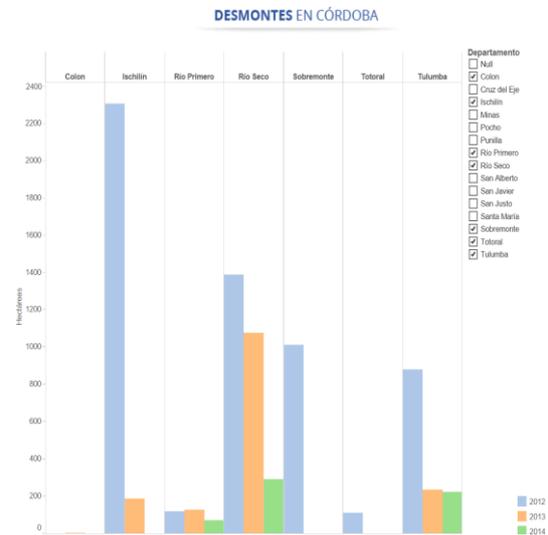
Por último, es necesario retomar otro indicador importante en las zonas de *fronts* agrícolas, el de la tasa de deforestación presente en estas zonas para la incorporación de nuevas tierras para la agricultura. Según

estudios realizados por la ONG Guyra, existe una correspondencia entre los meses de siembra y los meses de mayor deforestación en la provincia de Córdoba (en el caso de febrero-marzo cercanas a la siembra del maíz y de septiembre a noviembre a la siembra de soja). Los últimos datos para el mes de noviembre de 2014 muestran, que la mayoría de los departamentos que presentan deforestación, son aquellos que forman parte de nuestra zona de estudio, de lo cual deducimos que esta continúa siendo una zona de expansión agrícola. Pero a su vez, la mayor deforestación es llevada a cabo en aquellos que nosotros reconocemos como zonas de expansión. En este sentido, Río Seco y Río Primero presentan los mayores niveles de desmonte con gran cantidad de hectáreas desmontadas en forma ilegal (721,1 y 153,1 hectáreas respectivamente).

Si analizamos los datos para el período 2010 a 2014 (ver gráfico n°1), los departamentos ubicados en zonas de fronts presentaron altas tasas de deforestación, en particular durante el año 2012, cuando llegaron a desmontarse más de 2200 has en Río Seco, 1500 has en Río Seco, más de 1000 has en Ischilín y Sobremonte y más de 900 has en Tulumba.

Gráfico N°1: Cantidad de hectáreas desmontadas en los departamentos de Colón,

Ischilín, Río Primero, Río Seco, Sobremonte, Totoral y Tulumba
Provincia de Córdoba (2010 a 2014)



Extraído de: Mapa interactivo producido por ONG Guyra en La Voz del Interior 20/05/2014

Podemos decir entonces que en los departamentos de Tulumba, Ischilín, Sobremonte y Río Seco se constituyen desde hace más de quince años en una zona de *fronts* agrícolas, que produjo transformaciones espaciales derivadas del proceso de agriculturización y sojización. Estos procesos, generaron la concentración de la tierra a partir de las prácticas del arrendamiento llevada a cabo principalmente por empresas de SA, SRL y SCA. El uso del territorio es modificado mediante la incorporación de técnicas que habilitan esta zona como productora de commodities agrícolas, pero a su vez, traslada en las tierras no adaptables lógicas de

intensificación de la producción en el sector ganadero.

3. Conclusiones

Durante la década de 1970 comienza un proceso de reestructuración de la economía mundial a partir del agotamiento del modelo anterior de acumulación, basado en la difusión de un nuevo orden técnico mundial que cambió las formas de producción en todas sus escalas y sectores.

Dentro del sector de la agricultura, la difusión de nuevas técnicas de control sobre la naturaleza y los ciclos de producción implicó la modernización e incorporación de áreas antes consideradas marginales para la producción. De esta manera, el mercado internacional profundiza la división internacional del trabajo e impone especializaciones productivas vinculadas a la producción de commodities en los países periféricos. Las empresas transnacionales, impulsoras de estos usos del territorio, crean y recrean constantemente nuevos objetos vinculados a los insumos, la maquinaria y la distribución de la producción con el fin de generar determinados usos de los territorios. Crean y recrean así, los denominados territorios corporativos de la globalización (Silveira, 2011).

En este contexto, la modernización implicó un nuevo uso de las tierras agrícolas, que en

nuestro país se tradujo en la consolidación del Modelo del Agronegocios encarnado en un entramado de agentes organizados en red. Estas redes, orientan la producción hacia un mercado global que impone determinadas reglas de productividad y utilizan los recursos de manera coordinada con el fin de obtener una ganancia cada vez mayor. Se consolida así, una lógica de producción agraria caracterizada por priorizar las necesidades del mercado global al local, la intensificación del papel del capital en la producción agrícola, la estandarización de tecnologías y la concentración de grandes porciones de tierra para la producción a gran escala.

La especialización productiva hacia la cual avanza gran parte del territorio nacional, es reproducida al interior de Córdoba, en parte gracias a la incorporación de tierras de una región históricamente marginada de las principales actividades económicas de la provincia: el norte cordobés. Esta incorporación es por agentes locales pero también externos a la región, la cual se constituye como punto estratégico para el avance hacia otras regiones del país). Es la división territorial del trabajo que se manifiesta en una especialización productiva de las regiones a partir de las características que asume dentro de la formación socioespacial del país.

Esta especialización comienza con la reconversión productiva de los departamentos de Colón, Totoral y Río Primero, de los cuales se generarán procesos de expansión hacia el resto de los departamentos. Este proceso se acentúa luego de la devaluación de la moneda en el año 2001, lo que permitió el aumento en los márgenes de ganancia debido a la diferencia de nuestra moneda con el dólar.

En estos último trece años se consolida entonces, un proceso de modernización agrícola acompañado e impulsado por empresas locales, nacionales y multinacionales que difunden y generan constantemente técnicas para la producción agrícola con el objetivo de otorgan determinada funcionalidad hacia el norte de Córdoba. Estas formas de uso, generan concentración de la tierra y la producción, desplazamiento de otro tipos de actividades, deforestación de bosques nativos, entre otras consecuencias espaciales.

4. Notas

¹ Para llevar a cabo el presente análisis se adoptaron estrategias de recolección de datos de tipo cualitativo y cuantitativo. Se recolectaron datos principalmente a partir del análisis de los Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002 (no se toma en cuenta el censo 2008 por errores de muestreo que presenta), de entrevistas a agentes claves de la red de agronegocios y funcionarios públicos del Gobierno Provincial, de observaciones semiestructuradas de la zona bajo estudio y de Expo Rurales de la Sociedad Rural de Jesús María de 2012, 2013 y 2014.

² Las técnicas funcionan de manera solidaria como grandes sistemas formados no sólo por objetos materiales, sino también por modos de organización y regulación que vienen asociados a los mismos. Son objetos y acciones, tecnología y normas históricamente determinadas que actúan de manera sistémica (Baudrillard, 1969; Dessauer, 1964; Ellul, 1968).

5. Bibliografía

- Baudrillard, Jean (1968). *El sistema de los objetos*. Vol. 12. México: Siglo XXI.
- Cáceres D. (2003). "El Campesinado Contemporáneo" en R. Thornton y G. Cimadevilla (Ed) *La Extensión Rural en Debate. Concepciones, Retrospectivas, Cambios y Estrategias para el MERCOSUR*. INTA: Buenos Aires.
- Cáceres D., Silvetti F., Ferrer G., Soto G., y Bisio C. (2009). "Agriculturización y estrategias campesinas en el Norte de la Provincia de Córdoba". VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales.
- Dessauer, Fiedrich (1964). *Discusión sobre la técnica*. Madrid: Rialp.
- Ensabella B. 2008. "El deterioro de los ecosistemas del norte cordobés y los límites de las economías campesinas". *Mundo Agrario*, n°17, 2do semestre. La Plata: FaHCE. UNLP.
- Frederico, Samuel (2010): *O novo tempo do Cerrado: Expansão dos frentes Agrícolas e controle do Sistema de Armazenamento de Grãos*. Sao Paulo: Annablume, Fapesp.
- Feliz, Mariano y López Emiliano (2012). *Proyecto Neodesarrollista en la Argentina: ¿Modelo Nacional-Popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista?* Buenos Aires: Ed El Colectivo y Ediciones Herramienta.
- Garzón et al (2011). "Estudio de Caracterización de la Actividad Agropecuaria del Norte de la Provincia de Córdoba". Convenio de colaboración técnica entre el IERAL (Instituto de Economía de la Fundación Mediterránea) y técnicos del Centro de Información Técnico Económico y Agropecuario (Citea) de la Sociedad Rural de Jesús María. Córdoba.

Giarraca, Norma y Teubal, Miguel. (2008): "Del desarrollo agroindustrial a la expansión del "agronegocio": el caso argentino". En B. Mançano Fernández (compilador): Campesinado e agronegocio na América Latina: a questão agrária atual. Sao Paulo: CLACSO. Expressão Popular.

Hernández, Valeria (2007) "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador" en Desarrollo Económico, vol 47, n° 187.

Santos, Milton (2000). *La naturaleza del espacio: Técnica y Tiempo, Razón y Emoción*. España: Ariel.

Santos, Milton y Silveira, Maria Laura (2001). *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. San Pablo: Editora Record.

Silveira, Maria Laura (1999). *Un país, una región. Fin de siglo y modernidades en Argentina*. Laboplan- Universidade de São Paulo, San Pablo.

_____ (2007) "Los territorios corporativos de la globalización". Geograficando, n° 3, año 3. p. 13-26. La Plata: FaHCE. UNLP.

_____ (2011). "Territorio y ciudadanía: reflexiones en tiempos de globalización". Informes de investigación y ensayos inéditos. Vol.11 No.3, 2011 –Versión Digital Facultad de Educación- Universidad de Antioquia. Medellín, Colombia.

Silvetti F. y Soto G.(1994). "Sistemas campesinos del noroeste de Córdoba" en *AgriScientia*, 11, 69-78.

Teubal, Miguel (2006) "Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los commodities" en *Realidad Económica*, n°220. pág. 71-96. Buenos Aires: IADE.

Fuentes

Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002. INDEC. Ministerio Economía de la Nación Argentina.

La Voz del Interior (2014, 20 de mayo). "Aseguran que Córdoba perdió 14 mil hectáreas de bosque desde 2012". Ciudadanos, La Voz del Interior.

SIIA. (2014). Página Web Oficial.<http://www.sii.gov.ar/>. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Presidencia de la Nación.