DESARROLLO ECONÓMICO, vol. 39, Nº 155 (octubre-diciembre de 1999)

LAS COMPRAVENTAS DE TIERRAS EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES DURANTE EL AUGE DE LAS TRANSFERENCIAS DE CAPITAL EN LA ARGENTINA*

*EDUARDO M. BASUALDO**,*
*JOON HEE BANG*** y NICOLAS ARCEO****

I. Introducción

La centralización del capital es uno de los fenómenos dinámicos y centrales en la economía argentina a partir de mediados de los años '70, cuando la dictadura militar interrumpe el proceso de sustitución de importaciones a través de una profunda reestructuración económica y social. La quiebra de empresas, las transferencias de activos y la instalación de nuevos establecimientos productivos son las vías mediante las cuales se consolida este proceso, que durante los últimos veinte años modifica acentuadamente la cúpula empresaria argentina.

Sin lugar a dudas, dentro de esta tendencia de largo plazo, la centralización del capital se profundiza durante los años '90 por la inédita intensidad que alcanzan las fusiones y absorciones de empresas y, principalmente, por el auge de las transferencias de capital que reconocen en la privatización de las empresas públicas su núcleo central[1].

Sin embargo, aun cuando en términos de la centralización del capital, la privatización de las empresas públicas constituye el hecho más relevante de la década, no se puede ignorar que durante los últimos años se registra un conjunto importante de transferencias de activos dentro del propio sector privado. Si bien estas operaciones en reiteradas ocasiones involucran a los propios consorcios que se hicieron cargo de las empresas estatales, en otras comprenden a un

* Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto "Sistema de información sobre producción y propiedad de los grandes propietarios agropecuarios bonaerenses" (PMT-SID 065) del Programa de Modernización Tecnológica SECYT-CONICET, realizado por el Instituto de Clima y Agua del INTA y el Area de Economía y Tecnología de la FLACSO.

** Miembro de la carrera de investigador científico del CONICET, investigador y coordinador del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO y miembro del IDEP de ATE y la CTA. [✉ FLACSO Argentina / Ayacucho 561 / 1026 Buenos Aires / ☎ 4375-2435 / Fax: (54 11) 4375-1373.]

*** FLACSO Argentina.

[1] Al respecto ver: Proyecto Privatización y Regulación en la Economía Argentina, "El papel de las privatizacio-nes en el proceso de concentración y centralización económica. Una aproximación a través del comportamiento de las grandes firmas y las estrategias de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros", Documento de Trabajo Nº 6, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, 1999.

conjunto amplio de empresas privadas líderes en su actividad, e incluso a la totalidad de las firmas controladas por algunos de los grupos económicos de mayor relevancia y dinamismo. Por otra parte, estas transferencias de activos no se circunscriben a unas pocas actividades sino que involucran tanto a la producción industrial (especialmente la agroindustria), a los diversos servicios (comerciales y financieros) e incluso al sector agropecuario.

Con respecto al sector agropecuario, si bien no hay estudios exhaustivos sobre la transferencia de tierras, los medios de comunicación mencionan asiduamente la compra de vastas superficies de tierra por parte, generalmente, de inversores extranjeros. A pesar de que estas operaciones se ubican mayoritariamente en zonas poco productivas, especialmente en la Patagonia argentina, sus resultados se generalizan a todo el país y dan lugar a que se entienda que lo mismo ocurre en la región agropecuaria que en términos productivos es la más relevante del país: la pampa húmeda.

En este contexto, este trabajo intenta aportar elementos para evaluar los alcances de las compraventas de tierras y analizar el funcionamiento del mercado de tierras durante la década de los años '90, en la zona que constituye el núcleo central de la zona pampeana, como es la provincia de Buenos Aires.

La determinación y el análisis de las operaciones no se realiza en base a todo el catastro provincial sino tomando en cuenta una muestra constituida por los grandes propietarios rurales[2], entendiendo por tales a los que tienen 2.500 o más hectáreas[3]. Por lo tanto, no se trata de una muestra que representa a todos los sectores sociales involucrados en la producción agropecuaria, sino que se sustenta en las operaciones que efectúan los 1.294 propietarios más grandes en 1989, es decir en el más relevante de ellos desde el punto de vista de la distribución de la tierra, al concentrar 8.776.031 hectáreas en dicho año.

Se considera a los grandes propietarios porque se asume que cualquier proceso significativo en término de la transferencia de la propiedad de la tierra tiene que expresarse, y puede ser captado, mediante el análisis de lo que ocurre en la cúpula.

En este contexto es sumamente importante destacar que se consideran todas las compraventas que realizan los propietarios mencionados, cualesquiera que sean la extensión de la tierra transferida y el tipo de propietario que opera como contraparte de la operación (pequeño, mediano o grande). Por lo tanto, no solamente se toman en cuenta las compras (ventas) que comprenden superficies de 2.500 o más hectáreas sino que también se incluyen las operaciones que involucran extensiones inferiores a dicha superficie, con la única condición de que al menos una de las partes implicadas sea un propietario con 2.500 o más hectáreas.

[2] El propietario rural no se define por el titular de la partida inmobiliaria sino en base a las cinco formas de propiedad que coexisten en el agro bonaerense (persona física, persona jurídica, condominio, forma mixta de propiedad y grupo de sociedades). Por lo tanto, y especialmente entre los grandes terratenientes, un propietario comprende varios titulares de partidas inmobiliarias. Al respecto ver Eduardo M. BASUALDO y Miguel KHAVISSE: El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la provincia de Buenos Aires, Espejo de la Argentina, Editorial Planeta, Buenos Aires, 1993. También, Eduardo M. BASUALDO y Joon Hee BANG: Los grupos de sociedades en el sector agropecuario pampeano. Metodología y criterios para su determinación y análisis, publicado por FLACSO-INTA en 1997, y EUDEBA-FLACSO, Buenos Aires, 1998.

[3] Es metodológicamente relevante señalar que, al igual que lo hacen los distintos estudios sobre la propiedad rural desde la década del '50, se consideran grandes propietarios a los que poseen 2.500 o más hectáreas. Sin embargo, en este caso la muestra también incluye a los propietarios con 2.000 o más hectáreas que a partir de las compraventas de tierras ingresan a la cúpula en 1996.

Específicamente en términos de los procedimientos, se puede decir que se identificaron todas las partidas inmobiliarias que modificaron su titularidad[4] entre 1989 y 1996[5], para luego determinar la forma de propiedad y extensión total de las tierras pertenecientes al comprador[6].

En el caso de las sociedades compradoras que no integraban el catastro inmobiliario en 1989, se identificaron los accionistas para verificar si realmente se trataba de nuevos propietarios o de otros que ya existían en 1989, lo cual permitió evaluar la importancia que asumen los nuevos propietarios dentro de las compraventas totales.

Asimismo, en el caso de las sociedades controladas por los grupos económicos o agropecuarios que permanecen como propietarias de tierras durante el período analizado, se procedió a confirmar si la propiedad de su capital social seguía en manos de los dueños originales o, si por el contrario había sido adquirido por otros empresarios[7].

Finalmente, para cada uno de los propietarios involucrados en alguna transferencia de tierra se indagó acerca del origen del capital, obteniéndose de esta manera una aproximación a la importancia que asumen los inversores extranjeros en la adquisición o venta de tierras.

II. Visión general de las transferencias de tierras

Una primera aproximación al análisis de las transferencias de tierras entre 1989 y 1996 indica que 1.356 compradores y 839 vendedores adquirieron (vendieron) en el mercado un total de 4.428 partidas inmobiliarias, las cuales en conjunto comprenden una superficie de 1.338.506 hectáreas, resultado este último que implica una transferencia media de casi 180 mil hectáreas anuales (cuadro 1).

Si bien la superficie comercializada es significativa en términos absolutos, la ausencia de registros históricos, sistemáticos u ocasionales, constituye un impedimento para evaluar su importancia temporal. La única posibilidad en este sentido es relacionar las compraventas con la superficie total de la muestra utilizada, es decir con la extensión de la tierra que les pertenece a los grandes propietarios rurales bonaerenses. Al respecto, si se tiene en cuenta que los 1.294

CUADRO 1

Características de los compradores y los vendedores de tierras, 1989-1996 (cantidad y hectáreas)

	Compradores	*Vendedores*
Propietarios	1.356	839
Partidas inmobiliarias	4.428	4.428
Superficie (hectáreas)	1.338.506	1.338.506
Hectáreas/propietario	987	1.595
Partidas/propietario	3,3	5,3

Fuente: Elaboración propia en base al catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

[4] Cabe destacar que numerosos cambios de titularidad en las partidas inmobiliarias que involucraban a personas, sociedades o condominios que integraban un mismo propietario no se consideran como compraventas porque se trata de una reasignación de superficie dentro de un único propietario.

[5] Debe señalarse que en términos estrictos se considera las compraventas realizadas entre diciembre de 1988 y julio de 1996, fechas que corresponden a los respectivos catastros utilizados en este trabajo.

[6] Salvo en el caso en que, con anterioridad o posterioridad a la compra, se hayan subdividido las partidas originales y no se haya podido identificar al vendedor de las mismas.

[7] Cabe señalar que esta verificación se realizó tomando en cuenta la sociedad con mayor superficie de tierra de cada grupo de sociedades, en base a la información disponible del Boletín Oficial.

propietarios que en 1989 tienen 2.500 o más hectáreas reúnen 8.776.031 hectáreas, se puede concluir que se transfirió anualmente casi el 2 % de esa superficie y el 15 % de ellas durante todo el período considerado.

En base a estos parámetros es indudable que la importancia relativa de las compraventas de tierras está lejos de indicar que se produjo, durante los últimos años, un proceso de liquidación masiva de tierra en el núcleo productivo de la pampa húmeda. Evaluación que es ratificada por el relativamente escaso tamaño medio de las compraventas (987 y 1.595 hectáreas, respectivamente) respecto del promedio que exhiben los propietarios de la cúpula en 1989 (6.782 hectáreas).

Por otra parte, también se puede asumir que las compraventas sólo pueden haber modificado la distribución de la propiedad de la tierra existente a comienzos del período analizado si los flujos se concentraron exclusiva o mayoritariamente en un solo sentido (hacia afuera de la cúpula o hacia adentro de ella).

Sin duda, tanto los resultados obtenidos como las conclusiones que se derivan de ellos deben ser evaluados teniendo en cuenta las restricciones de la fuente de información. En este sentido es insoslayable indicar que tradicionalmente el catastro inmobiliario rural registra con retraso los cambios en el dominio de las partidas que lo componen, debido a varios factores. Uno de ellos es que una transferencia determinada se consigna una vez que los involucrados realizaron la escritura definitiva. Otro, quizá el más relevante, consiste en que no siempre los compradores inscriben los cambios en el registro de la propiedad, y por lo tanto en el catastro inmobiliario rural. Sin embargo, con relación a este último aspecto, también es importante destacar que, de acuerdo con estudios de casos, los que inscriben más rápidamente las compraventas son los grandes propietarios rurales.

La distribución de las transacciones de acuerdo con la región productiva en que se realizan es otro aspecto relevante para tener en cuenta, porque su concentración en una determinada región indicaría modificaciones importantes en la combinación productiva que adoptan algunos de los grandes propietarios rurales. Sin embargo nada de eso parece ocurrir, porque al comparar la distribución de las tierras comercializadas con la que exhibe la cúpula en 1989, no se perciben diferencias importantes (cuadro 2). En el contexto de cambios escasamente significativos, las dos regiones que tienen más incidencia en las compraventas que en la cúpula son aquellas que definen el ciclo ganadero, especialmente la de Cría.

CUADRO 2

Distribución regional de las tierras comercializadas entre 1989 y 1996 y de la superficie de la cúpula en 1989

Regiones productivas	*Compraventas*		*Propietarios con 2.500 o más hectáreas en 1989*	
	Hectáreas	*%*	*Hectáreas*	*%*
Agrícola del Sur	439.387	32,8	2.765.489	31,5
Agrícola del Norte	73.783	5,5	583.749	6,7
Invernada	307.084	22,9	2.274.268	25,9
Cría	446.685	33,4	2.700.187	30,8
Tambera	61.657	4,6	427.967	4,9
Gran Buenos Aires	9.910	0,7	24.371	0,3
Total	*1.338.506*	*100,0*	*8.776.031*	*100,0*

Fuente: Elaboración propia basada en el catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

CUADRO 3
Distribución de la superficie comercializada y de la cúpula en 1989
según las formas de propiedad

Formas de propiedad	*Compraventas*		*Propietarios con 2.500 o más hectáreas en 1989*	
	Hectáreas	*%*	*Hectáreas*	*%*
Persona física	414.681	31,0	871.351	9,9
Persona jurídica	352.472	26,3	715.482	8,2
Condominio	119.087	8,9	1.802.274	20,5
Forma mixta	194.046	14,5	1.783.941	20,3
Grupo agropecuario	203.064	15,2	2.939.584	33,5
Grupo económico	55.156	4,1	663.399	7,6
Total	*1.338.506*	*100,0*	*8.776.031*	*100,0*

Fuente: Elaboración propia en base al catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

El análisis de las compraventas de acuerdo con las formas de propiedad que coexisten en el sector agropecuario bonaerense da resultados muy diferentes a los que se perciben regionalmente. Desde esta nueva perspectiva se puede apreciar que la distribución de estas operaciones discrepa acentuadamente con la que presenta la cúpula en 1989, ya que, a diferencia de esta última, la superficie comercializada está fuertemente concentrada en las personas físicas y en las personas jurídicas. En efecto, en el cuadro 3 se observa que esas dos formas de propiedad concentran el 57,3 % de la superficie comercializada, cuando en 1989 las mismas representan solamente el 18,1 % de la superficie total de la cúpula. Obviamente, la significativa importancia relativa que asumen estas dos formas de propiedad en las compraventas supone una reducida incidencia de las restantes formas de propiedad, que son las más importantes dentro de la cúpula[8].

Para comprender, en términos de las formas de propiedad, las discrepancias que se expresan entre las compraventas de tierras y la cúpula agropecuaria es necesario tener en cuenta, al menos, dos factores. El primero de ellos se refiere a la estrecha asociación que existe entre las formas de propiedad y el tamaño de los propietarios que integran la cúpula del sector. En estudios realizados anteriormente fue posible comprobar que la persona física y la persona jurídica no solamente eran las formas de propiedad menos significativas, sino que estaban asociadas a los propietarios más pequeños dentro de la cúpula, mientras que en los mayores

[8] Las formas de propiedad individualizadas en el sector agropecuario bonaerense, son:

a) La persona física, que consiste en la propiedad de la tierra por parte de un solo individuo.

b) La persona jurídica, que se verifica cuando el dominio de la tierra la ejerce algún tipo de sociedad (anónima, en comandita por acciones, de responsabilidad limitada, etcétera), fundación o entidad pública.

c) El condominio, que se constituye cuando varios individuos, generalmente de una misma familia, ejercen la propiedad conjunta sobre un inmueble rural.

d) El grupo societario, que en términos generales comprende a todos los tipos de agrupamiento de sociedades que pertenecen a los mismos accionistas, incluyendo la conjunción de ellas con las otras formas de propiedad. Esta categoría general engloba en la realidad tres formas de propiedad diferenciadas: el grupo económico, el grupo agropecuario y la forma mixta de propiedad.

terratenientes predominaban los grupos de sociedades, y dentro de ellos el grupo agropecuario en particular[9]. En términos de las compraventas esto significa que los propietarios más involucrados en ellas son los más pequeños de la cúpula, mientras que los terratenientes más grandes son relativamente más estables. Conclusión que coincide, tal como fue señalado, con el escaso tamaño medio de las transferencias de tierra respecto del tamaño medio que exhiben los propietarios de la cúpula.

El otro factor importante de computar es que el relevamiento de las compraventas toma en cuenta todas las operaciones que realizan los propietarios de la cúpula. Esto significa que se consideran tanto las que realizan entre sí como las operaciones que concretan con los pequeños y medianos propietarios. Por lo tanto, la significativa importancia que asumen la persona física y la persona jurídica en las compraventas no sólo está vinculada con los propietarios con menos superficie dentro de la cúpula, sino también con las opera-ciones efectuadas por los propietarios que no la integran por tener menos de 2.500 hectáreas.

La incidencia de ambos factores puede percibirse claramente analizando la distribución de las compraventas y de la cúpula rural de acuerdo a la superficie que poseen los propietarios. Al respecto en el cuadro 4 se puede apreciar que las tierras negociadas están concentradas en los propietarios que no integraban la cúpula y en el estrato más pequeño de la misma, ya que ambos explican el 56,5 % de la tierra comercializada en el período.

CUADRO 4
Distribución de la superficie comercializada y de la cúpula en 1989 según las formas de propiedad

Estratos de tamaño (hectáreas)	*Compraventas*		*Propietarios con 2.500 o más hectáreas en 1989*	
	Hectáreas	*%*	*Hectáreas*	*%*
Menos de 2500	419.886	31,4	–	–
De 2.500 a 4.999	335.732	25,1	2.751.846	31,4
De 5.000 a 7.499	171.702	12,8	1.444.464	16,5
De 7.500 a 9.999	136.861	10,2	782.311	8,9
De 10.000 a 19.999	141.945	10,6	1.439.099	16,4
Mas de 20.000	132.380	9,9	2.358.311	26,9
Total	*1.338.506*	*100,0*	*8.776.031*	*100,0*

Fuente: Elaboración propia en base al catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

III. Aproximación a las características que presenta el mercado de tierras

Una primera aproximación a las modalidades que asume el mercado de tierras durante el período analizado se puede obtener relacionando los compradores con los vendedores, y distinguiendo dentro de cada uno de ellos entre dos categorías de propietarios: los pequeños y medianos propietarios rurales (aquellos que poseen menos de 2.500 hectáreas) y los grandes propietarios agropecuarios (los que tienen una superficie de 2.500 o más hectáreas).

Desde esta perspectiva, una de las características relevantes consiste en que los pequeños y medianos propietarios adquieren una superficie de tierra prácticamente equivalente

[9] Ver a este respecto Eduardo M. BASUALDO: "La concentración de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires: situación actual y evolución reciente", en Hugo NOCHTEFF (editor): La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente, EUDEBA-FLACSO, Buenos Aires, 1998.

a la que venden (el 30,9 % y el 30,1 % de las transferencias totales, respectivamente) (cuadro 5). Ciertamente se trata de una característica digna de destacarse, porque discrepa con las hipótesis y afirmaciones que señalan la existencia de un proceso de expulsión masiva de este tipo de propietarios y, como contrapartida, un acentuado fortalecimiento de la gran propiedad en términos de la distribución de la tierra.

Sin embargo el rasgo más notable, desde el punto de vista de las modalidades que adopta el mercado de tierras, consiste en el elevado grado de autonomía que exhiben los integrantes de la cúpula respecto al resto de los propietarios rurales bonaerenses, ya que las transacciones de tierras que realizan entre sí los propietarios con 2.500 o más hectáreas alcanzan al 39 % de las compraventas totales (522.438 hectáreas). La importancia de esta característica se percibe con mayor intensidad si se tiene en cuenta que dicha superficie representa el 55,8 % de las ventas que realizan los grandes propietarios (935.898 hectáreas) y el 56,4 % de sus respectivas compras (925.046 hectáreas).

El significativo grado de autonomía que presentan los grandes propietarios rurales es sumamente relevante porque indica la existencia de marcadas heterogeneidades en el mercado

CUADRO 5

Distribución de las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires entre los pequeños y medianos propietarios y los grandes propietarios rurales, 1989-1996 (en hectáreas y % sobre las transferencias totales)

		Ventas		
		Pequeños y medianos propietarios rurales	*Grandes propietarios agropecuarios*	*Total*
Compras	Pequeños y medianos propietarios rurales	–	413.460 (30,9)	413.460 (30,9)
	Grandes propietarios agropecuarios	402.608 (30,1)	522.438 (39,0)	925.046 (69,1)
	Total	*402.608 (30,1)*	*935.898 (70,0)*	*1.338.506 (100,0)*

Fuente: Elaboración propia basada en el catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

de tierras. En otras palabras, por motivos que luego se analizarán se puede afirmar que hay un mercado de tierras que es privativo de los grandes propietarios al cual no acceden los pequeños y medianos propietarios, y probablemente, porque no hay evidencias empíricas, también existe otro que es específico de estos últimos, en el cual no participan los grandes terratenientes.

El análisis de un caso particular permite ahondar las características que asumen las compraventas entre los grandes propietarios. Se trata del grupo de sociedades Blanco Villegas, del cual uno de sus principales accionistas (Jorge Blanco Villegas) fue, sugestivamente, presidente de la Unión Industrial Argentina, probablemente debido a su estrecha relación con el grupo económico Macri. Este grupo agropecuario adquirió durante el período analizado un total de 18.065 hectáreas en la provincia de Buenos Aires (cuadro 6). La mayor parte de esa superficie (14.537) proviene de un tradicional propietario bonaerense (familia Dean-Drysdale),

CUADRO 6

Características de los propietarios que le vendieron tierras al grupo agropecuario Blanco Villegas entre 1989 y 1996

Comprador	*Superficie*	*Partido provincial*	*Región productiva*	*Vendedor*
Agropecuaria San Juan de Deane SCA (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*5.310*	*Pehuajó*	*Invernada*	*Agropecuaria San Juan de Deane SCA (del grupo Deane-*
El Jilguero SA (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.346*	*Pehuajó*	*Invernada*	*El Jilguero SA (del grupo Deane-*
Blanco Villegas, Jorge Alberto (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*463*	*Pehuajó*	*Invernada*	*Drysdale de Deane, Juana María (del grupo Deane-*
El Tinglado SAAG (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.329*	*Pehuajó*	*Invernada*	*El Tinglado SAAG (del grupo Deane-*
Las Tijeretas SAAG (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.567*	*Pehuajó*	*Invernada*	*Las Tijeretas SAAG (del grupo Deane-*
Los Aperos SAAG (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.213*	*Pehuajó*	*Invernada*	*Los Aperos SAAG (del grupo Deane-*
Estancia La Reserva SA (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.122*	*Ameghino*	*Invernada*	*Estancia La Reserva SA (del grupo Deane-*
El Patacón SAA (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.158*	*Ameghino*	*Invernada*	*El Patacón SA (del grupo Deane-*
La Cebadilla SAA (por adquisición de todo el grupo Deane-Drysdale que vende todas sus tierras)	*1.029*	*Ameghino*	*Invernada*	*La Cebadilla SA (del grupo Deane-*
Subtotal	**14.537**			
Blanco Villegas, Jorge Alberto	*1.992*	*Olavarría*	*Cría*	*La Benquerencia SCA (Sociedad de la flia. Bennevitz que abandona la cúpula)*
Cabalgando SA	*1.054*	*Benito Juárez*	*Cría*	*La Concordita SCA (Sociedad del grupo agropecuario de la flia. Elissondo)*
Blanco Villegas, Jorge Alberto	*482*	*Necochea*		*Agr. del Sur Reid Carlos (pequeño propietario rural)*
Total	**18.065**			

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

que controlaba sus tierras mediante un grupo de sociedades, entre las que se contaba la Agropecuaria San Juan de Deane SCA, que era su estancia más conocida y de mayor superficie. Todos estos campos se localizan en la región de Invernada y, dentro de ella, principalmente en el partido de Pehuajó, y en menor medida en Ameghino.

Es importante destacar que el grupo Blanco Villegas le compra a la familia Dean-Drysdale todas sus tierras, y lo hace adquiriendo las sociedades mediante las cuales la familia vendedora controlaba previamente sus inmuebles rurales.

Si bien la incorporación de las sociedades del grupo Deane-Drysdale es la operación más importante que realiza el grupo Blanco Villegas, no es la única. En efecto, durante el período analizado también acapara otros campos ubicados en las regiones de Cría y Agrícola del Sur, pertenecientes en su mayoría a otros propietarios de la cúpula (familias Bennevitz y Elissondo), e incluso uno de ellos a un pequeño propietario rural bonaerense (Carlos Reid). En estos casos,

CUADRO 7

Estructura del grupo agropecuario extranjero de la familia Blanco Villegas en 1989 y 1996 y características del grupo Deane-Drysdale en 1989 (en hectáreas)

A) Grupo agropecuario Blanco Villegas

Accionistas y directores	*Sociedades existentes antes de 1989 que permanecen en 1996*					*Nuevas sociedades adquiridas (1989-1996)*								*Total* **(ha)**
	Cabal-gando SA	*Que-quén Gran-de SA*	*Condominios*		*Sub-total*	*Ag. San Juan de Deane SCA*	*Las Tije-retas SA*	*Los Ape-ros SA*	*El Tin-glado SA*	*El Jil-guero SA*	*El Pata-cón SA*	*La Ceba-dilla SA*	*La Re-ser-va SA*	
			1 - 2	*3 - 4*										
Blanco Villegas, Jorge Alberto	*AM+P*	*A+P*	*Con*	*Con*	*1.174*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	**2.937** *(*)*
Dhers, Julio H.	*A+VP*													
Cinque de Blanco Villegas, Argentina	*A+D*													
Blanco Villegas, Alicia B.		*A+VP*	*Tit.*	*Con*	*322*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	*A*	
Macri, Gianfranco		*D*												
Blanco Villegas, Lía Esther			*Con*	*Tit.*	*332*									
Total (ha)	**1.054**	**6.488**	**(322)**	**(332)**	**9.370**	**5.310**	**1.567**	**1.213**	**1.329**	**1.346**	**1.158**	**1.029**	**1.122**	**26.381**

Hectáreas vendidas397
Hectáreas adquiridas1.054

(*) Tierras adquiridas entre 1989 y 1996 a título personal por Jorge A. Blanco Villegas.

B) estructura del grupo agropecuario Deane-Drysdale en 1989

Accionistas y directores	*Agropecuaria San Juan de Deane SCA*	*Las Tijeretas SAAG*	*Los Aperos SAAG*	*El Tinglado SAAG*	*El Jilguero SAAG*	*El Patacón SAAG*	*La Cebadilla SAAG*	*La Reserva SA*	*Total* **(ha)**
Deane, Antonio C. N.	*A*	*D*	*A+P*	*D*	*D*	*A+P*	*A+D*		
Deane, Ana Marcela	*A*	*VP*		*VP*	*A+VP*				
Deane, Antonio R.	*A*		*D*			*A+D*			
Deane, Luis Malcon	*A*	*AM+P*		*AM+P*	*A+P*				
Drysdale de Deane, Juana M.	*A*	*A*	*A+VP*	*A*		*A+VP*			**463**
Ruete de Deane, Lía Elena							*A+VP*		
Deane, Patricio Juan							*A+P*		
Total (ha)		**5.310**	**1.567**	**1.213**	**1.329**	**1.346**	**1.158**	**1.029**	**1.122**

14.537

Referencias:

AM : Accionista mayoritario
A : Accionista
P : Presidente
VP : Vicepresidente
D : Director
Con : Condómino
Tit. : Titular del condominio

( ) : Superficie del condominio que no se computa en el total por estar adjudicada al titular de la partida.

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de 1988 y 1996.

las compras de tierras se efectúan tanto mediante una de las sociedades que ya integraban el grupo Blanco Villegas (por ejemplo Cabalgando SA), como a título personal del principal accionista del grupo (Jorge Alberto Villegas).

Sobre la base de las compras realizadas en el período analizado, el grupo Blanco Villegas es propietario en 1996 de 26.381 hectáreas, de las cuales 9.370 hectáreas están en manos de los accionistas o sociedades existentes en 1989 y el resto en poder de las sociedades que le adquirió al grupo Deane-Drysdale o a título personal del principal referente del grupo (cuadro 7). Es importante destacar que una de las sociedades originales del grupo, Cabalgando SA, no sólo incorpora tierras provenientes de la Concordita SCA, sino que también liquida las escasas tierras que tenía en 1989 (397 hectáreas).

Ciertamente el análisis de la expansión que registra el grupo Blanco Villegas permite aprehender las relaciones que se establecen, a través de las compraventas, entre los grandes propietarios pero, al mismo tiempo, es innegable que desnuda las limitaciones que implica un análisis tan agregado que no permite identificar las distintas situaciones que conviven dentro de las compraventas que realizan los grandes propietarios de tierras. Así, por ejemplo, en el caso analizado se constata que algunos de los grandes propietarios que venden tierras desaparecen como propietarios bonaerenses (la familia Deane-Drysdale), mientras que otros abandonan la cúpula pero permanecen como propietarios rurales con menos de 2.500 hectáreas (la familia Bennevitz propietaria de La Benquerencia SCA), e incluso algunos de ellos a pesar de liquidar una parte de sus tierras siguen integrando el conjunto de los grandes propietarios (la familia Elissondo propietaria de un grupo de sociedades entre las que se encuentra La Concordita SCA). Sin embargo estas diferentes situaciones pueden identificarse mediante la mera distinción entre los grandes y los pequeños y medianos propietarios.

En conclusión, para superar ésta y otras restricciones es necesario discriminar entre las distintas situaciones que coexisten en la cúpula. En este sentido es imprescindible diferenciar a los grandes propietarios que ingresan a la misma durante el período analizado, de aquellos que permanecen en ella a lo largo del mismo, y de los que la abandonan debido a que enajenaron una parte relativamente significativa de sus tierras, quedándose en 1996 con menos de 2.500 hectáreas.

En términos metodológicos esta diferenciación se obtiene determinando la situación de los grandes propietarios al comienzo y al final del período considerado, lo cual da como resultado cuatro tipos de propietarios distintos.

a) Aquellos que pueden considerarse como pequeños y medianos propiamente dichos, porque la extensión de sus tierras, tanto en 1989 como en 1996, no alcanza las 2.500 hectáreas.
b) Los propietarios rurales que son pequeños y medianos en 1996 pero que formaban parte de la cúpula en 1989 y la abandonaron debido a que vendieron una parte de ella, o que enajenaron más tierras de las que compraron, y al final del período tienen menos de 2.500 hectáreas.
c) Los propietarios que integran el listado permanente de los grandes porque la super-ficie de sus tierras, tanto en 1989 como en 1996, alcanza o supera las 2.500 hectáreas.
d) Los propietarios que integran la cúpula del sector en 1996, ya que en el año inicial tenían menos de 2.500 hectáreas, o no tenían inmuebles en la jurisdicción bonaerense.

Sobre la base de esta tipología es posible analizar con mayor precisión las características que exhibe este mercado. Al respecto, la primera cuestión central consiste en que los propietarios que forman parte de la cúpula durante todo el período son los principales compradores de

CUADRO 8

Distribución de las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires según los pequeños y medianos propietarios y los grandes propietarios rurales que abandonan la cúpula, los que permanecen en ella y los que se incorporan a ella, 1989-1996 (en hectáreas y % sobre las transferencias totales)

		Vendedores				
		Pequeños y medianos en 1989 y 1996	*Pequeños y medianos en 1996 (grandes en 1989)*	*Grandes propietarios en 1989 y 1996*	*Grandes propietarios en 1996*	*Total*
Compradores	Pequeños y medianos en 1989 y 1996	–	133.137 (9,9)	280.323 (20,9)	–	413.460 (30,9)
	Pequeños y medianos en 1996 (grandes en 1989)	2.518 (0,2)	1.189 (0,1)	2.719 (0,2)	–	6.426 (0,5)
	Grandes propietarios en 1989 y 1996	319.018 (23,8)	94.489 (7,1)	139.390 (10,4)	538 (0,0)	553.435 (41,3)
	Grandes propietarios en 1996	81.072 (6,0)	161.022 (12,0)	123.091 (9,2)	–	365.185 (26,5)
	Total	*402.608* (30,1)	*389.837* (30,4)	*545.523* (40,8)	*538* (0,0)	*1.338.506* (100,0)

Fuente: Elaboración propia basada en el catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

tierras (concentran el 41,3 % de las compras totales), y que al mismo tiempo son también los principales vendedores de tierras (40,8 % del total) (cuadro 8). Que los pequeños y medianos propietarios rurales propiamente dichos (los que tienen menos de 2.500 hectáreas a lo largo del período) sean quienes, principalmente, les provean tierras a los que componen el elenco estable de los grandes propietarios constituye un rasgo típico y esperable. Menos previsible es que una proporción minoritaria, pero significativa, de sus compras se origine en ellos mismos, y en los grandes propietarios que abandonan la cúpula.

Sin embargo, lo realmente sorprendente es que los pequeños y medianos propietarios sean, al mismo tiempo, los principales compradores de la tierra de los grandes propietarios (20,9 % de las ventas totales), y más aun que los compradores que les siguen en importancia sean los propios terratenientes (10,4 % del total).

La incidencia particular de cada uno de los tipos de propietarios en las operaciones que efectúa el elenco estable de la cúpula no debería entenderse como excluyentes entre sí; es decir, como si algunos de los terratenientes que permanecen en la cúpula le comprasen (vendiesen) exclusivamente a los pequeños y medianos propietarios, y en cambio otros hicieran lo mismo pero con otros grandes terratenientes. Por el contrario, en la generalidad de los casos las compras (ventas) se nutren de campos provenientes de propietarios de distinto tamaño.

El análisis de otro comprador importante permite hacer patente esta característica. Se trata del grupo agropecuario de la familia Terrabusi, el mismo que recientemente le vendió a capitales extranjeros el Establecimiento Modelo Terrabusi SA, empresa líder en la elaboración de alimentos[10].

[10] Al igual que lo que ocurre en el grupo agropecuario Blanco Villegas, en este caso uno de sus principales propietarios –Gilberto Montagna Terrabusi– es un ex presidente de la Unión Industrial Argentina.

CUADRO 9
Características de los propietarios que le vendieron tierras al grupo agropecuario Terrabusi entre 1989 y 1996

Comprador	*Superficie*	*Partido*	*Región*	*Vendedor*
Terra Garba SAC	*2.179*	*9 de Julio*	*Invernada*	*Puerta de Hierro SAICF (sociedad del grupo agropecuario Lalor que vende parte de sus tierras)*
Terra Garba SAC	*3.160*	*25 de Mayo*	*Agr. del Norte*	*Acanda SACIFA (sociedad del grupo agropecuario de la flia. Antuña que vende gran parte de sus tierras)*
Santa Sabina SCA	*1.409*	*Balcarce*	*Agr. del Sur*	*Labougle Alfredo Miguel (mediano propietario rural)*
Quetral SA	*932*	*C. Casares*	*Invernada*	*Close Alberto Jorge (mediano propietario rural)*
La Aurora Agropecuaria SA	*860*	*C. Casares*	*Invernada*	*Lebel Beltran Francisco (mediano propietario rural)*
La Aurora Agropecuaria SA	*370*	*C. Casares*	*Invernada*	*Lebel Beltran Francisco (mediano propietario rural)*
Terra Garba SAC	*241*	*C. Casares*	*Invernada*	*Grau Ignacio Agustin (pequeño propietario agropecuario)*
Terra Garba SAC	*50*	*C. Casares*	*Invernada*	*Pequeño propietario agropecuario*
La Aurora Agropecuaria SA	*100*	*Lobería*	*Agr. del Sur*	*Pequeño propietario agropecuario*
Santa Sabina SCA	*312*	*Mar Chiquita*	*Cría*	*Statien Hermanos SA (pequeño propietario rural)*
Terra Garba SAC	*69*	*25 de Mayo*	*Agr. del Norte*	*Pequeño propietario agropecuario*
Total	*9.682*			

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

El análisis de las 9.682 hectáreas adquiridas durante el período indica que se emplazan principalmente en las zonas de Invernada y Agrícola del Norte, y que provienen de distintos tipos de propietarios (cuadro 9).

En efecto, 5.339 hectáreas se originan en campos vendidos por dos sociedades que integran sendos grupos agropecuarios que permanecen como integrantes de la cúpula (los pertenecientes a la familia Lalor y Antuña), mientras que el resto se los adquiere a ocho pequeños o medianos propietarios bonaerenses, algunos de los cuales desaparecen como tales a raíz de estas ventas.

Además de ilustrar la manera en que se conjugan los distintos propietarios en las compraventas, el grupo agropecuario Terrabusi presenta otras características importantes de analizar. Una de ellas es que todas las sociedades que adquieren tierras (Quetral SA, La Aurora Agropecuaria SA, Terra Garba SA y Santa Sabina SCA) estaban inscriptas como personas jurídicas con anterioridad a 1989, y en ese año ya tenían campos en la provincia de Buenos Aires.

En efecto, como se puede apreciar en el cuadro 10, este grupo agropecuario adquiere las nuevas tierras a partir de las sociedades que ya lo constituían en 1989. Este comportamiento es diferente, por ejemplo, del que exhibe el grupo agropecuario de la familia Blanco Villegas, que

compra un grupo de sociedades entero, y de otros compradores que organizan sociedades para controlar sus nuevas propiedades inmobiliarias.

Tal como se puede corroborar en el cuadro 10, otra característica destacable para el análisis del mercado de tierras es que este grupo agropecuario, al mismo tiempo que compra tierras, vende algunos de sus propios campos, lo cual expresa la existencia de que algunos propietarios que compran tierras, también venden otros inmuebles rurales. El hecho de que los dos casos analizados hasta el momento se encuadren dentro de esta categoría sugiere que no se trata de un hecho excepcional, sino de un patrón de comportamiento generalizado cuyo análisis se encara posteriormente.

Si bien la columna vertebral de las compraventas está constituida por los grandes propietarios que permanecen en la cúpula y por la relación que mantienen con los pequeños y medianos propietarios, alrededor de este núcleo central, e interrelacionado con él, se despliegan diversas transferencias que efectúan otros integrantes de la cúpula.

A este respecto, y tal como se puede verificar en el cuadro 8, las primeras de estas operaciones complementarias son, principalmente, las ventas de tierras que realizan los propietarios que abandonan la cúpula durante el período, mientras que, a la inversa, las compras más relevantes son las que efectúan los propietarios que ingresan a la cúpula.

Los compradores más importantes de las tierras que enajenan los grandes propietarios que abandonan la cúpula, son aquellos que ingresan a ésta durante el período considerado

CUADRO 10

Estructura del grupo agropecuario de la familia Terrabusi en 1989 y 1996 (en hectáreas)

Accionistas y directores	*Sociedades existentes antes de 1989 que permanecen en 1996*						*Total*
	La Aurora SCA	*Quetral SA*	*Terra Garba SA*	*Santa Sabrina SA*	*Lomas Altas SA*	*La Panchita SCA (accionista)*	
Terrabusi de Reyes de Roa, Elena M.	A	A+D	A+D		A		
Reyes de Roa, Aníbal Héctor Lino	A	A+P	A+P		A+P		
Reyes Terrabusi, Carlos Aníbal	AM	AM+VP	AM+VP		A+VP		
Viserie de Reyes Terrabusi, Nicole M.	A	A+D	A+D		A		
Montagna Terrabusi, Gilberto H.			A+D		A+D		
Pera, Franciso Leopoldo M.			D	A	D		
Terrabusi de Prea, Carla Alberta			A	AM			
Rossi, Enrique Pedro			A+D		A+D		
Reyes, María Teresa			A		A		
Reyes de Azulay, María Angélica			A		A		
Quetral SA			A				
Comoleti de Terrabusi, Josefina				A			
Santa Sabrina SA					A		
La Panchita SCA					A		
Total (ha)	*3.936*	*1.314*	*15.920*	*3.886*		*605*	*25.661*
Superficie vendida entre 1989 y 1996	*293*	*1.428*					*1.721*
Superficie adquirida entre 1989 y 1996	*1.330*	*932*	*6.297*	*1.721*		*0*	*10.280*

Referencias:
A M : Accionista mayoritario
A : Accionista
P : Presidente
VP : Vicepresidente
D : Director

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

(12,0 % de las transacciones totales) y luego los pequeños y medianos propietarios (9,9 %). Por otra parte, los nuevos propietarios de la cúpula, además de adquirirles tierras a los que la abandonan, también le compran inmuebles rurales al elenco estable de la cúpula (9,2 % del total).

IV. Incidencia de los propietarios que al mismo tiempo compran y venden tierras

En este contexto, y profundizando el análisis de los agentes económicos centrales en las compraventas de tierras, tanto los casos analizados como el hecho de que los grandes propietarios rurales que permanecen en la cúpula a lo largo de todo el período sean, al mismo tiempo, importantes compradores y vendedores de tierras, plantean una serie de interrogantes acerca de los cambios que se despliegan dentro de este tipo de propietarios. Proceso que es insoslayable analizar, porque se trata de los agentes económicos que son decisivos en términos de la constitución del mercado de tierras y de la trayectoria que sigue la concentración de la propiedad de la tierra durante este período.

La primera posibilidad explicativa consiste en asumir que los grandes propietarios que venden y los que compran tierras son diferentes. Si ésta fuera la circunstancia predominante, las transferencias de tierras por parte de los grandes propietarios estables estarían expresando una situación diferencial dentro de ellos, porque mientras un sector de estos empresarios rurales estaría enajenando una parte de sus tierras para realizar inversiones en otras actividades de mayor rentabilidad, otro sector estaría expandiendo o diversificando su producción rural mediante la compra de tierra.

Sin embargo, también se puede asumir una hipótesis alternativa que consiste en suponer que los grandes propietarios que venden y que compran son los mismos. En este caso se estaría frente a un comportamiento homogéneo de estos propietarios, que consistiría en que todos ellos estarían encarando modificaciones en la combinación productiva para lograr una mejor escala en la producción, incrementar la renta diferencial, y/o aumentar la incidencia de los productos agropecuarios más rentables.

El predominio de una u otra hipótesis, o incluso de otras alternativas, puede determi-narse analizando la distribución de las compraventas de tierras diferenciando entre los que son exclusivamente compradores y vendedores de aquellos propietarios que al mismo tiempo compran y venden tierras (cuadro 11).

Los resultados obtenidos al respecto permiten aclarar los aspectos centrales de la problemática planteada. En esta dirección cabe destacar que las operaciones realizadas por los propietarios que sólo compraron o vendieron tierras son muy significativas (49,1 % del total), pero, al mismo tiempo, también se aprecia que una parte relevante de la tierra comercializada está vinculada con los propietarios que compraron y vendieron campos (concentran el 26,5 % de las compras y el 27,5 % de las ventas). Por lo tanto, al transitar de las hipótesis a la realidad se comprueba que la existencia de compradores y vendedores exclusivos, y la de compradores que al mismo tiempo son vendedores de tierras, no son excluyentes o alternativas, sino que ambas están presentes en el proceso de compraventa de tierras.

Por otra parte, las evidencias disponibles permiten verificar que los compradores/ vendedores no sólo comercializan tierras con compradores y vendedores exclusivos, sino que también lo hacen entre ellos, aunque en menor cuantía. Sin embargo, más importante aun es que los propietarios centrales sobre los cuales se sustenta mayoritariamente este tipo de operaciones son el elenco estable de la cúpula ya que, tal como se puede deducir del cuadro 11, concentran el 87 % de las compras y el 95 % de las ventas realizadas por los compradores/vendedores. La

CUADRO 11

Distribución de las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires según los compradores, los vendedores y los compradores/vendedores, 1989-1996 (en hectáreas y % sobre las transferencias totales)

Compras	*Ventas*			
	Vendedores exclusivos	*Compradores/Vendedores*		*Total*
		Total	*Grandes propietarios en 1989 y 1996*	
Compradores exclusivos	657.815	326.186	293.643	984.001
	(49,1)	(24,4)	(21,9)	(73,5)
Compradores/Vendedores				
– Total	268.800	85.705	74.599	354.505
	(20,1)	(6,4)	(5,6)	(26,5)
– Grandes propietarios en 1989 y 1996	257.919	81.538	70.432	339.457
	(19,3)	(6,1)	(5,3)	(25,4)
Total	*926.615*	*411.891*	*368.242*	*1.338.506*
	(69,2)	*(30,8)*	*(27.5)*	*(100,0)*

Fuente: Elaboración propia basada en el catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

identidad entre los compradores/vendedores y los grandes propietarios que integran la cúpula durante el período analizado es tan estrecha que se puede afirmar que la mayor parte de estos últimos son compradores/vendedores ya que el 67 % de sus ventas (368.242 sobre 545.523 hectáreas) y el 61 % de sus compras (339.457 sobre 553.435 hectáreas) se encuadran dentro de dicha situación.

Todos estos elementos ponen en evidencia, una vez más, la existencia de un comportamiento de los terratenientes bonaerenses plenamente capitalista, ya que la tierra es una mercancía más y un medio de producción destinado a maximizar la tasa de ganancia.

V. Los nuevos propietarios que se incorporan al sector

En el marco de una etapa en la que se despliega un acentuado proceso de transferencias de empresas en la economía argentina, la importancia que asume la incorporación de nuevos capitales en la propiedad y la producción rural se constituye en una problemática que es relevante analizar.

En este sentido, fue posible comprobar anteriormente (cuadro 8) que los nuevos propietarios que ingresaron a la cúpula rural bonaerense adquirieron el 26,5 % de la tierra comercializada y prácticamente no enajenaron tierras durante el período (le vendieron únicamente 538 hectáreas a los propietarios estables de la cúpula).

Sin embargo, el hecho de que un propietario ingrese a la cúpula no significa que necesariamente se trate de un empresario proveniente de otro sector económico que adquiere 2.500 o más hectáreas. También cabe la posibilidad de que se trate de un propietario que ya tenía tierras en la provincia antes de 1989, pero con una extensión que no alcanzaba a las 2.500 hectáreas, límite que superan durante el período analizado debido a la adquisición de nuevas

[11] Se consideran todos los propietarios que acceden a la cúpula durante el período, incluidos los inversores extranjeros, cuyas características serán analizadas posteriormente.

CUADRO 12

Distribución de las compras de tierras según los grandes propietarios que se incorporan a la cúpula entre 1989-1996 en la provincia de Buenos Aires (en hectáreas y % sobre sus compras totales de tierras)

		Vendedores				
		Pequeños y medianos en 1989 y 1996	*Pequeños y medianos en 1996 (grandes en 1989)*	*Grandes propietarios en 1989 y 1996*	*Grandes propietarios en 1996*	*Total*
Compradores	*Grandes propietarios en 1996*					
	Superficie total	81.072	161.022	123.089	–	365.182
	(% del total compradas)	(22,2)	(44,1)	(33,7)	–	(100,0)
	Hectáreas por comprador	1.081	3.157	3.077	–	2.200
	– *Con tierras en 1989*					
	Superficie total	56.527	49.706	22.308	–	128.541
	(% del total compradas)	(15,5)	(13,6)	(6,1)	–	(35,2)
	Hectáreas por comprador	992	2.761	1.859	–	1.477
	– *Sin tierras en 1989 (nuevos)*					
	Superficie total	24.545	111.316	100.781	–	236.642
	(% del total compradas)	(6,7)	(30,5)	(27,6)	–	(64,8)
	Hectáreas por comprador	1.364	3.373	3.599	–	2.995

Fuente: Elaboración propia basada en el catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

tierras. Teniendo en cuenta estos elementos, en el cuadro 12 se diferencian, dentro de los propietarios que acceden a la cúpula, entre los que ya tenían tierras en 1989 y aquellos que son propiamente nuevos en el sector porque no eran propietarios de inmuebles en la provincia antes de esa fecha[11].

Los resultados obtenidos son relevantes en múltiples sentidos. Por un lado se constata que los nuevos propietarios propiamente dichos son centrales dentro de los que ingresan a la cúpula, ya que concentran casi las dos terceras partes de las tierras adquiridas por ellos, mientras que el tercio restante pertenece a los que ya tenían tierras en 1989.

Por otro lado, en términos del origen de las tierras adquiridas se perciben diferencias que aportan elementos para comprender algunas características del mercado de tierras. Mientras que los propietarios que no tenían tierras antes de 1989 le adquieren sus tierras a los grandes propietarios que abandonan la cúpula y al elenco estable de ésta, los que ya tenían tierras le compran a los pequeños y medianos propietarios, y también a los terratenientes que dejan de integrar el listado de los más grandes.

Estas diferencias parecen indicar que las compras de tierras a los pequeños y medianos propietarios son complementarias para los que acceden a la cúpula, debido a los costos de transferencia y a las inversiones fijas que demanda la unificación de varias explotaciones en una sola (de allí que sean las más importantes para los que ya tenían tierras en 1989 y las menos relevantes para los que ingresan al sector). Por las mismas razones, los que ingresan al sector les adquieren tierras principalmente a los grandes propietarios que abandonan la cúpula y a los que aún vendiendo permanecen en ella.

El tamaño medio de las compras (hectáreas por comprador) aporta nuevas evidencias que avalan las hipótesis acerca del comportamiento diferencial que exhiben los propietarios analizados, porque el tamaño medio de las compras que le realizan los propietarios que ingresan a la cúpula a los grandes propietarios que la abandonan y a los que permanecen en ella, casi triplica el tamaño de las que les adquieren a los pequeños y medianos pro-pietarios (1.081 contra 3.157 y 3.077 hectáreas). Estas diferencias se reproducen, con sus más y sus menos, tanto en las compras que efectúan los recién llegados al sector como en los que ya tenían tierras en 1989, e incluso el tamaño medio de las compras que los primeros les realizan a los pequeños y medianos propietarios es más elevado que el promedio de las que les adquieren los que ya tenían tierras en 1989 (1.364 hectáreas contra 992 hectáreas).

El análisis de uno de los grandes propietarios rurales que se incorpora al sector durante estos años permite constatar las características comentadas previamente. Se trata de El Reposo SA, entidad que fue inscripta como tal durante el período analizado y sus accionistas no tenían previamente campos, al menos en la provincia de Buenos Aires.

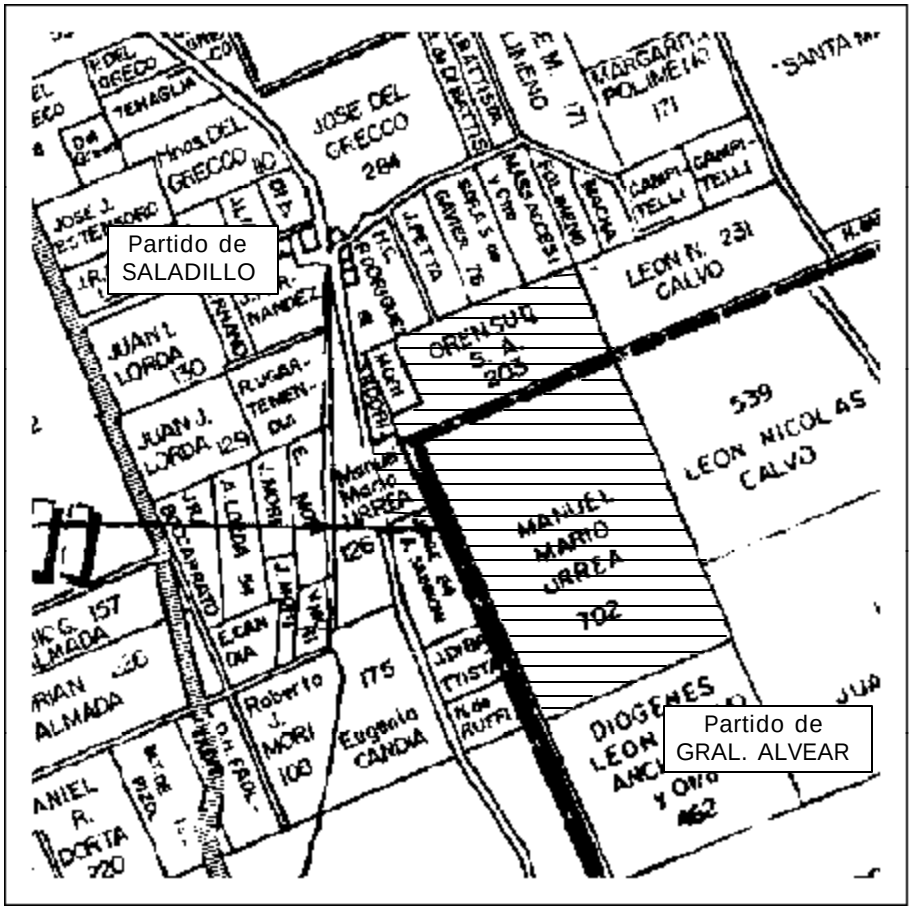
El cuadro 13 permite observar que esta sociedad le adquiere 8.492 hectáreas, en diversos partidos de la región de Cría, a distintos integrantes de la cúpula rural, los cuales a pesar de vender una parte de sus inmuebles siguen integrándola. La primera explotación que incorpora El Reposo SA es una extensa propiedad ubicada en el partido de Ayacucho, núcleo de la cría de ganado vacuno, que fue vendida por Marietta SA, que es una de las grandes sociedades ganaderas del grupo agropecuario de la familia Herreras Vegas. Otro de los campos está ubicado en el partido de Saladillo y fue enajenado por la familia Etcheverry. La tercera compra efectuada por el Reposo SA difiere de las anteriores porque, si bien la venta es realizada por una forma mixta de propiedad que integra la cúpula, aparentemente consiste en

CUADRO 13
Características de los propietarios que le vendieron tierras a la nueva sociedad El Reposo SA entre 1988 y 1996

Comprador	*Superficie (hectáreas)*	*Partido provincial*	*Región productiva*	*Vendedor*
El Reposo SA	6.345	Ayacucho	Cría	La Marietta SA AG (sociedad del grupo Herreras Vegas vende sus tierras ubicadas en que Ayacucho)
El Reposo SA	702	Gral. Alvear	Cría	Urrea, Manuel Mario (integrante de la forma mixta de propiedad de la familia Urrea)
El Reposo SA	203	Saladillo	Cría	Orensud SAICIA (integrante de la forma mixta de propiedad de la familia Urrea)
El Reposo SA	38	Saladillo	Cría	Urrea, Manuel Mario (integrante de la forma mixta de propiedad de la familia Urrea)
El Reposo SA	1.204	Saladillo	Cría	Etcheverry, Celia María (integrante de la forma mixta de propiedad de la familia Etcheverry)
Total	**8.492**			

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

DIAGRAMA 1
Diagrama de propiedades de Orensud SA – Urrea



tres campos relativamente pequeños, especialmente los dos ubicados en el partido de Saladillo, que tienen 203 y 38 hectáreas, respectivamente.

En efecto, tal como puede constatarse en el Diagrama 1, se trata únicamente de una apariencia porque en la realidad esos tres campos conforman un único establecimiento rural. Tanto es así que la parcela más pequeña es en realidad una partida inmobiliaria que formaba parte de un campo más extenso que no fue vendido por la familia Urrea.

Desde el punto de vista del análisis de la propiedad y de las compraventas es importante detenerse en los factores que determinan la fragmentación de este establecimiento agropecuario en el catastro inmobiliario y en los mapas rurales. La división entre los partidos que integran la provincia es el primero de ellos, y provoca la separación entre el campo de General Alvear y los de Saladillo, aun cuando dos de ellos tienen el mismo titular (Manuel M. Urrea). La otra es la existencia de formas de propiedad complejas (en este caso la forma mixta de propiedad) que

asimilan a otras (la propiedad individual y las sociedades) porque determina que los dos campos ubicados en Saladillo aparezcan como independientes por tener titulares diferentes (Manuel M. Urrea y Orensud SA) cuando en realidad pertenecen a los mismos propietarios.

La presencia de estos factores que generan esta aparente desconcentración catastral y cartográfica de la propiedad no es excepcional sino generalizada, o al menos muy frecuente. En el caso de los límites políticos, porque comprende no sólo a la separación entre partidos sino también a la división entre provincias limítrofes. Las formas de propiedad, por su parte, dan lugar a una aparente disgregación aun más amplia, porque se trata de un efecto producido por las principales formas de propiedad de la cúpula entre las que se encuentran, como en el caso analizado, las formas mixtas de propiedad y además los condominios, los grupos económicos y los grupos agropecuarios.

Complementariamente, es pertinente señalar que las formas de propiedad menciona-das precedentemente también obstaculizan la posibilidad de identificar a los grandes latifundios geográficos, porque frecuentemente una gran propiedad aparece fragmentada catastral y cartográficamente, como si pertenecieran a propietarios individuales o societarios diferentes, los cuales en realidad son partes constitutivas de un mismo terrateniente.

VI. Participación de los inversores extranjeros en las compraventas de tierras

Históricamente la participación del capital extranjero en la propiedad agropecuaria pampeana fue reducida, situación que a juzgar por los elementos disponibles parece haberse mantenido hasta la actualidad. En efecto, de acuerdo con las estimaciones que pueden realizarse basadas en el catastro inmobiliario rural de 1989, las empresas de capital extranjero controlaban 356.000 hectáreas, superficie que representa el 4 % de la que concentran los

CUADRO 14

Distribución de las compras de tierras según los propietarios rurales extranjeros en la provincia de Buenos Aires 1989-1996
(en hectáreas y % sobre sus compras totales de tierras)

		Vendedores					
		Pequeños y medianos en 1989 y 1996	*Pequeños y medianos en 1996 (grandes en 1989)*	*Grandes propietarios en 1989 y 1996*	*Propietarios extranjeros*	*Grandes propietarios en 1996*	*Total*
Compradores	*Propietarios extranjeros*						
	Superficie total	19.816	14.607	15.009	7.225	–	56.657
	(% del total compradas)	(34,8)	(25,8)	(26,5)	(12,8)	–	(100,0)
	Hectáreas por comprador	1.166	2.921	1.251	1.806	–	1.491
	– *Con tierras en 1989*						
	Superficie total	19.356	11.868	7.796	1.440	–	40.460
	(% del total compradas)	(34,2)	(20,9)	(13,8)	(2,5)	–	(71,4)
	Hectáreas por comprador	1.210	2.967	1.559	480	–	1.445
	– *Sin tierras en 1989 (nuevos)*						
	Superficie total (has.)	460	2.739	7.213	5.785	–	16.197
	(% del total compradas)	(0,8)	(4,8)	(12,7)	(10,2)	–	(28,6)
	Hectáreas por comprador	460	2.739	1.030	5.785	–	1.620

Fuente: Elaboración propia en base al catastro inmobiliario rural de diciembre de 1988 y julio de 1996.

propietarios con 2.500 o más hectáreas. Incidencia por demás exigua, a pesar de que la misma es el resultado de considerar como extranjeros a grupos económicos de una antigua existencia en el país, como es el caso de Bunge y Born y de Bemberg.

En términos de las transferencias de tierras durante el período analizado, las adquisiciones por parte de los inversores extranjeros alcanza a 56.657 hectáreas (cuadro 14), a partir de las cuales su participación en las compraventas totales arriba al 4,2 %, es decir, una cifra similar a la que tenían en la propiedad de la tierra a comienzos del período analizado.

En conclusión, estas primeras evidencias sobre el capital extranjero en la propiedad rural indican que su realmente escasa participación histórica se proyecta hasta la actualidad debido a que durante los últimos años sus compras de tierras son igualmente intrascendentes. Tendencia que no debería llamar la atención si no fuera porque ésta se registra durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina, y discrepa con la situación vigente en la periferia pampeana, donde presuntamente un conjunto de inversores extranjeros adquieren algunas de las grandes estancias patagónicas e importantes campos ubicados en el litoral argentino (muchos de los cuales aparentemente están dedicados a la producción de arroz).

Respecto de las modalidades que adoptan las compras de tierras realizadas por los inversores extranjeros, en el cuadro 14 se puede apreciar que provienen mayoritariamente de la cúpula (el 65,2 % de sus compras totales), especialmente de los grandes propietarios que permanecen en ella durante el período analizado (26,5 %), y de los propietarios que la abandonan (25,8 %). Si bien los pequeños y medianos propietarios rurales les venden una proporción importante de las tierras compradas (34,8 %), su superficie media es la más reducida, indicio de que las mismas operan como un complemento de las que realizan dentro de la cúpula.

CUADRO 15

Características de los propietarios que le vendieron tierras al grupo extranjero Benetton entre 1989 y 1996

Comprador	*Superficie*	*Partido provincial*	*Región productiva*	*Vendedor*
Senipex SA	1.017	Balcarce	Agrícola del Sur	De Alvear, Fernando (gran propietario que abandona la cúpula)
Senipex SA	353	Balcarce	Agrícola del Sur	Pinto, José María (pequeño propietario rural)
Senipex SA	177	Balcarce	Agrícola del Sur	Landa, Marta (pequeño propietario rural)
Senipex SA	84	Balcarce	Agrícola del Sur	Pequeño propietario rural
Subtotal	*1.631*	*Balcarce*		
Senipex SA	1.389	Lobería	Agrícola del Sur	Polero y Pastorenze SACI (sociedad familiar que vende todas sus tierras)
Senipex SA	930	Lobería	Agrícola del Sur	Guerrero, Carlos (integrante del grupo agropecuario Guerrero)
Senipex SA	1.323	Lobería	Agrícola del Sur	Ezcurra, Alberto L. (mediano propietario rural)
Senipex SA	614	Lobería	Agrícola del Sur	Michans Alicial Sara (pequeño propietario rural)
Senipex SA	102	Lobería	Agrícola del Sur	Pequeño propietario rural
Subtotal	*4.358*	*Lobería*		
Total	**5.989**			

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

Otro aspecto importante del capital extranjero es que la mayor parte de la superficie es comprada por aquellos que expanden sus propiedades (71,4 % del total), siendo, por lo tanto, minoritaria la que adquieren los que ingresan al sector durante el período considerado (28,6 %). Se puede concluir, entonces, que no sólo el capital extranjero mantiene una presencia escasamente significativa en el agro bonaerense sino que la incorporación de nuevos inversores extranjeros es aun más exigua.

La distinción entre los propietarios extranjeros que ya tenían tierras en 1989 y los nuevos propiamente dichos constituye un marco analítico apto para examinar un conjunto de casos específicos. El primero de ellos es el grupo extranjero Benetton, el mismo que durante esta década adquirió vastas extensiones de tierra en la región patagónica.

Sin embargo, a juzgar por las evidencias disponibles, esas compras no son las primeras que realiza en el país porque, contra lo que se afirma habitualmente, se incorporó como propietario rural en la provincia de Buenos Aires durante la década del '70, mediante la firma Senipex SA fundada en 1978. Esta sociedad era dueña en 1989 de 4.555 hectáreas en el partido de Balcarce, y contaba entre sus directores a Carlo Benetton, mientras que su principal accionista era la firma extranjera Edizione Holding International N.V.

El grupo Benetton durante los años recientes no sólo adquiere campos en la Patagonia sino que también expande sus propiedades bonaerenses. En efecto, la empresa Senipex SA compra entre 1989 y 1996 un total de 5.989 hectáreas, de las cuales 1.631 hectáreas se localizan en Balcarce y 4.358 hectáreas en Lobería (cuadro 15).

Es importante destacar que los nuevos campos de Senipex SA además de ser lindantes entre sí, también son contiguos a las propiedades que la empresa tenía en 1989. De esta manera el grupo Benetton a través de su empresa controlada es el propietario de un considerable latifundio geográfico de más de 10.000 hectáreas ubicado en los partidos de Balcarce y Saladillo de la provincia de Buenos Aires.

CUADRO 16

Características de los propietarios que le vendieron tierras al grupo económico extranjero Soros entre 1989 y 1996

Comprador	*Hectáreas*	*Partido*	*Región*	*Vendedor*
Cresud SACIFA *(por adquisición de la empresa) con todas sus tierras)*	63	Gral. Rodríguez	Tambera	Cresud SACIFA *(razón social que es vendida*
Cresud SACIFA *(por adquisición de la empresa) sus tierras)*	887	Luján	Tambera	Cresud SACIFA *(razón social que es vendida con todas*
Cresud SACIFA *(por adquisición de la empresa) sus tierras)*	1.789	Salto	Agrícola del Norte	Cresud SACIFA *(razón social que es vendida con todas*
Subtotal	*2.739*			
Cresud SACIFA	4.302	Trenque Lauquen	Invernada	Nazar Duhau, Martín *(gran propietario que abandona la cúpula)*
Cresud SACIFA	397	Rojas	Agrícola del Norte	García del Solar, Lucio A. S. *(mediano propietario rural)*
Cresud SACIFA	36	Gral. Rodríguez	Tambera	Pequeño propietario rural
Cresud SACIFA	27	Gral. Rodríguez	Tambera	Pequeño propietario rural
Total	*7.501*			

Fuente: Elaboración propia basada en información de la Inspección General de Justicia de la Nación, el Boletín Oficial y los catastros inmobiliarios rurales de diciembre de 1988 y julio de 1996.

Por otra parte, el análisis de quienes venden sus tierras a Senipex SA sugiere que el patrón de comportamiento que se expresaba en los casos de los compradores locales se repite en los de origen extranjero, ya que si bien los vendedores son tanto grandes, media-nos y pequeños propietarios rurales, los que predominan son estos últimos, rasgo típico de aquellos que teniendo campos se expanden en base a la adquisición de tierras lindantes.

Dentro de los inversores extranjeros que se integran al sector agropecuario durante el período analizado, el caso más conocido es el del grupo Soros debido a que compró Cresud SA durante la década actual; empresa esta última que, hasta ese momento, estaba controlada por capitales belgas y era propietaria de numerosas y extensas propiedades rurales, algunas de las cuales se emplazaban en la provincia de Buenos Aires.

Hasta 1989, Cresud SA era propietaria de 2.739 hectáreas en la jurisdicción bonaerense, teniendo su establecimiento más extenso en el partido de Salto, que integra la región Agrícola del Norte. Entre 1989 y 1996, amplía sus propiedades y las regiones productivas en las que actúa, ya que adquiere 4.762 hectáreas que mayoritariamente se ubican en la región de Invernada (específicamente en el partido de Trenque Lauquen), mientras que las restantes se emplazan en las regiones productivas donde ya actuaba (cuadro 16).

Nuevamente en este caso se repiten las características que se expresan en el conjunto de las compraventas, ya que en las nuevas zonas adquiere establecimientos rurales importantes a grandes propietarios que abandonan la cúpula (en este caso Martín Nazar Duhau), mientras que en las que ya actuaba compra extensiones relativamente modestas.

VII. Notas finales

La transferencia de aproximadamente el 2 % anual de la tierra que les pertenece a los grandes propietarios rurales bonaerenses indica que en el núcleo de la zona pampeana no se expresa el intenso proceso de transferencias de capitales que caracteriza a la economía argentina entre 1989 y 1996. En este sentido, cabe señalar que los factores que determinan la ausencia de un proceso de centralización de la propiedad rural bonaerense parecen estar vinculados al elevado grado de concentración vigente a comienzos del período analizado, y a la irrupción de nuevas formas de producción que no afectan la propiedad de la tierra, como es el caso de los Fondos de Inversión Agrícola y los pools de siembra[12].

El escaso promedio relativo de las transacciones y el predominio de los propietarios individuales y de las sociedades (minoritarias dentro de los grandes propietarios rurales bonaerenses) ratifican la debilidad relativa de las compraventas, y al mismo tiempo ponen de manifiesto que éstas se relacionan en mayor medida con los propietarios más pequeños de la cúpula, exhibiendo en consecuencia los grandes terratenientes una mayor estabilidad.

A pesar de que la importancia relativa de las compraventas es reducida, el significativo valor absoluto que alcanzan (1.338.506 hectáreas) permite evaluar las características que asume el mercado de tierras durante el período analizado.

Al respecto, una primera aproximación a esta problemática indica que los grandes propietarios definen un mercado específico de tierras ya que las compraventas que realizan entre ellos asumen una significativa importancia. Inesperadamente el papel de los pequeños y medianos propietarios en estas transacciones no se agota en que le venden tierras a los grandes propietarios sino que también les adquieren una proporción igualmente importante.

[12] Respecto a las nuevas formas de producción que emergen en la década del '90, ver Marcelo POSADA y Mariano MARTÍNEZ IBARRETA: "Capital financiero y producción agrícola: los pools de siembra en la región pampeana", Realidad Económica Nº 153, Buenos Aires, 1998.

Un análisis más pormenorizado de las transacciones indica que la columna vertebral de este mercado está constituido por la conjunción de los grandes propietarios que integran la cúpula a lo largo de todo el período con los pequeños y medianos propietarios bonaerenses, ya que estos últimos no sólo son sus principales vendedores sino también los compradores más relevantes de las tierras que enajena el elenco estable de la cúpula.

Estrechamente relacionado con los propietarios que definen la estructura básica de este mercado se despliega el resto de las transacciones de tierras. Los grandes propietarios que abandonan la cúpula les venden sus tierras principalmente a los que ingresan a ella y a los pequeños y medianos, mientras que los nuevos propietarios de la cúpula, además de comprarles tierras a los que la abandonan, también le adquieren inmuebles rurales al elenco estable de la cúpula.

La participación de los inversores extranjeros merece un comentario adicional que sólo se justifica a raíz de las características que asume el contexto económico del período analizado, ya que su incidencia en la propiedad rural ha sido históricamente muy exigua, y todo indica que lo sigue siendo. En efecto, la importancia que asumen los inversores extranjeros en las compraventas de tierras es cuantitativamente muy poco significativa, y sus características son similares al resto de los grandes propietarios rurales.

En la particular fisonomía que adopta este mercado parecen influir no sólo los costos de transferencia sino principalmente los significativos costos fijos que implica la instalación de un establecimiento rural. La influencia de este factor se expresa al menos en dos características que adopta este mercado.

La primera de ellas es que los propietarios que ingresan al sector como grandes propietarios (con 2.500 o más hectáreas), les compran tierras casi exclusivamente a los que abandonan la cúpula y al elenco estable de ella, adquiriéndoles extensiones medias que se ubican muy por encima del promedio que exhibe el total de las compraventas. Es decir que ingresan al sector comprando uno o más establecimientos rurales instalados, evitando de esta forma las dificultades que implicaría encontrar varios vendedores con tierras contiguas, y los costos fijos que conlleva la unificación de esos campos pequeños y lindantes y la instalación del casco, los potreros, las aguadas, etcétera.

La otra característica es que ninguno de los propietarios que adquiere una superficie considerable de tierra lo hace en base a pequeñas parcelas cedidas por pequeños y medianos propietarios. Por el contrario, el modus operandi predominante consiste en la adquisición de establecimientos rurales considerablemente extensos que son acompañados por varias parcelas más chicas enajenadas por propietarios rurales pequeños.

Los costos de transferencia parecen tener una importancia menos significativa que otros factores, especialmente en un sector minoritario pero relevante de los propietarios que participan en este mercado. En efecto, una de las características peculiares que surge del análisis de las compraventas es que, contra lo que indica el sentido común, existen no sólo compradores de tierras y vendedores de éstas sino también un conjunto de propietarios rurales que al mismo tiempo compran y venden inmuebles rurales. La abrumadora mayoría de estos propietarios son integrantes del elenco estable de la cúpula y es evidente que en ellos hay otros factores que neutralizan la importancia que pueden asumir los costos derivados de efectuar compras y ventas de tierras.

Aparentemente el principal factor que determina el comportamiento de estos propietarios es lo que, en términos generales, podría denominarse como la búsqueda de la “combinación productiva óptima”. En otras palabras, se trataría de terratenientes que buscan expandir el esquema productivo que ya implementan para obtener economías de escala o que, por el contrario, tratan de modificar su combinación productiva, incorporando tierras aptas para las producciones agropecuarias más rentables. Así, por ejemplo, en la primera alternativa, teniendo en cuenta el acentuado carácter ganadero de los terratenientes, se trataría de aquellos productores que buscan aumentar su producción de novillos (invernada) o de terneros (cría) para obtener economías internas o externas de escala. En la segunda, se trataría también de productores ganaderos pero que en este caso incorporan tierras aptas para producir alguno de los productos agrícolas más rentables, o en todo caso incorporar la producción láctea dentro de sus actividades.

RESUMEN

Durante la década actual se registra el auge del proceso de centralización de capital que comenzara durante la mitad de los '70. Una profundización que surge de, por un lado, la inédita intensidad que alcanzan las fusiones y absorciones de empresas y, por el otro, las importantes transferencias de capital dentro de las cuales la privatización de las empresas de servicios públicos constituye su núcleo central. Sin embargo, en los últimos años, se verifican significativas transferencias de activos dentro del sector privado que afectaron no sólo a la producción industrial sino también a los diversos servicios e incluso al sector agropecuario.

Este trabajo intenta aportar elementos para la evaluación del alcance de las compraventas de tierras así como para el análisis del mercado de tierras durante de los '90. Los resultados que se exponen están basados en una investigación desarrollada a partir del análisis de una muestra compuesta por los mayores propietarios de tierra de la provincia de Buenos Aires (2.500 o más hectáreas). La metodología del estudio fue estructurada, en términos generales, a partir de la identificación de todas las partidas que modificaron su propiedad entre 1989 y 1996, la identificación de las formas de propiedad y la determinación de la extensión total de tierras de los compradores.

Los principales resultados revelan las características específicas de las compraventas de tierras entre 1989 y 1996 y demuestran, por un lado, que el núcleo de grandes propietarios no fue afectado por el importante proceso de transferencias de capital que caracterizó a la economía argentina en el período considerado, lo cual indica la ausencia de procesos de ventas masivas de tierras en tanto la concentración existente es de por sí muy elevada y los recursos extrasectoriales se han canalizado a través de formas de producción que no afecta a la propiedad (Fondos de Inversión Agrícola). Por otro lado, surgen evidencias de una segmentación del mercado de tierras en tanto pare-ce delimitarse un circuito de transferencias centrado en los grandes propietarios y otro en los pequeños y media-nos. Finalmente, el análisis indica que el reducido peso de los capitales extranjeros en la compraventa de tierras no presenta variaciones respecto de los registros históricos.

SUMMARY

Capital concentration which sprung up during the mid-70?s, deepened in the present decade by the unusual strength of the enterprise mergings and absorptions on the one hand, and the great capital assets transfers, with the privatization of public services at its core, on the other. Nevertheless, these transfers have been important not only within industrial production, but also different services, as well as agricultural and livestock sector.

This paper provides the analytical tools needed for the evaluation of land trading dimensions and the analysis of the land market during the nineties. The results exposed are based on the analysis of a sample composed by the greatest landowners of the Province of Buenos Aires (those owning 2.500 or more hectares). Methodology applied was based on the identification of all land lots which experienced property modifications between 1989 and 1996, the identification of the type of property and the total extension of the land belonging to the purchasers.

The main results reveal the specific patterns of land trading between 1989 and 1996, and prove that the core of the greatest landowners was not affected by the outstanding process of capital assets transfers which characterized the Argentine economy throughout the stated period. This indicates the absence of any massive land selling process as the existing property concentration is quite high, and resources from non-agricultural and livestock sectors have been introduced through ways of production having no incidence on property (Agricultural Investment Funds). Also, the evidence reveals the existence of a land market segmentation, derived from two different circuits, namely one encompassing the greatest landowners and another one including the medium and small ones. Finally, the analysis shows that reduced weight of foreign assets on land trading has not been modified compared with historical records.

REGISTRO BIBLIOGRAFICO

BASUALDO, Eduardo M., BANG, Joon Hee, y ARCEO, Nicolás

"Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina". DESARROLLO ECONOMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES (Buenos Aires), vol. 39, Nº 155, octubre-diciembre 1999 (pp. 409-432).

Descriptores: <Economía agraria> <Propiedad de la tierra> <Compraventa de tierras> <Transferencia de capital> <Provincia de Buenos Aires>.