

**Gabriel Ávalos Vera, María Victoria Garayo
Mereles y Valdemar João Wesz Junior**
Universidad Federal de Integración Latino-Americana (UNILA)

La expansión de la soja en San Pedro (Paraguay): productores rurales, empresas y relaciones comerciales

Fecha de recepción: 15 de setiembre de 2017

Fecha de aprobación: 22 de enero de 2018

Resumen. El objetivo de esta investigación es comprender la expansión de la soja en el departamento de San Pedro (Paraguay) y analizar las relaciones comerciales establecidas entre productores rurales y empresas de esta cadena productiva. Esta investigación concilió instrumentos cualitativos y cuantitativos, como revisiones bibliográficas, análisis de datos estadísticos, visitas a las ferias agropecuarias, entrevistas a representantes de empresas y aplicación de cuestionarios a productores de soja. El mayor crecimiento de la producción del grano en San Pedro ocurrió a inicios del año 2000, y actualmente es posible identificar una gran diversidad de productores de soja (en términos de área, formas de posesión de tierra, infraestructura en la propiedad y origen) y empresas (tanto las líderes nacionales como firmas de actuación más local/regional). La relación comercial entre productores y firmas es necesaria para ambos, pero los primeros se encuentran en una condición de ma-

Valdemar João Wesz Junior

Docente del Curso de Desarrollo Rural y Seguridad Alimentaria y de la Maestría de Políticas Públicas y Desarrollo en la Universidad Federal de Integración Latino-Americana (UNILA). Investigador del Grupo de Estudios sobre Cambio Social, Agronegocios y Políticas Públicas (GEMAP). Doctor en el Programa de Posgrado de Ciencias Sociales en Desarrollo, Agricultura y Sociedad en la Universidad Federal Rural de Río de Janeiro (CPDA/UFRRJ).

Gabriel Ávalos Vera

Estudiante del Curso de Desarrollo Rural y Seguridad Alimentaria en la Universidad Federal de Integración Latino-Americana (UNILA).

María Victoria Garayo Mereles

Estudiante del Curso de Desarrollo Rural y Seguridad Alimentaria en la Universidad Federal de Integración Latino-Americana (UNILA).

© Gabriel Ávalos Vera, María Victoria Garayo Mereles y Valdemar João Wesz Junior. Publicado en Revista Novapolis. Nº 12, Diciembre 2017, pp. 105-123. Asunción: Arandurã Editorial. ISSN 2077-5172.

yor dependencia y con riesgo de endeudamiento, sobre todo los que detienen pequeñas áreas y baja capitalización.

Palabras claves: soja; productores rurales; empresas; agronegocio; Paraguay; San Pedro.

Abstract. The objective of this research is to understand the expansion of soybean production in the San Pedro Department (Paraguay) and analyze the commercial relationships between rural farmers and companies in this supply chain. This research adds qualitative and quantitative instruments, such as bibliographic reviews, statistical data analysis, visits to agricultural fairs, interviews with representatives of companies and application of questionnaires to soybean producers. The highest growth of grain production in San Pedro occurred at the beginning of the year 2000 and it is now possible to identify a great diversity of soybean producers (in terms of area, forms of land ownership, infrastructure in the property and origin) and companies (both national leaders and local/regional firms). The commercial relationship between farmers and firms is necessary for both, but the former are in a condition of greater dependence and risk of indebtedness, especially those that hold small areas and low capitalization.

Key words: Soybean; rural farmers; companies; agribusiness; Paraguay; San Pedro.



Introducción

A lo largo de las últimas décadas el Cono Sur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) se transformó en la principal región productora de soja del mundo. En cuanto que en 1970 respondía por solamente 4% de la producción, en 2015 pasó a controlar 53% del total. En este mismo período, el área cosechada creció 107 veces en el Cono Sur frente a 3,6 veces en las demás naciones (Faostat 2017). En los cuatro países esta oleaginosa se consolidó como el cultivo con mayor área sembrada y el producto agrícola con mayor participación en las exportaciones, indicando su importancia y protagonismo, además de la gran dependencia que esta región tiene en la soja (Wesz Jr., 2016).

En Paraguay la soja tiene un avance impresionante, pues de 1991 hasta 2015 ocurrió un crecimiento continuo del área sembrada, pasando de 550 mil para 3,5 millones de hectáreas (ampliación superior a seis veces) (MAG, 2017). Actualmente el grano se transformó en “la columna vertebral del agronegocio” (Rojas Villagra, 2008), siendo el mayor cultivo en términos de valor bruto de producción, exportación y superficie (MAG 2017; CIP 2017). Con esto, Paraguay se convirtió en el sexto mayor productor mundial y el cuarto exportador de soja en grano (USDA 2016). Inicialmente el cultivo estaba concentrado en Alto Paraná, Itapúa y Canindeyú, pero, en los últimos años, se expandió para otros departamentos, como San Pedro, Caaguazú, Amambay, Caazapá y Concepción. Entre todos los departamentos, fue en San Pedro donde hubo el mayor aumento

absoluto en el área sembrada con soja entre la zafra 2013/14 y 2014/15 (Capeco, 2017).

A pesar de las dimensiones que este grano asume en Paraguay, pocas investigaciones se han centrado en el análisis del avance de la soja hacia nuevas regiones del país, los actores vinculados en esta cadena productiva y las relaciones que se establecen entre ellos. Así, el objetivo de este trabajo es comprender la expansión de la soja en el departamento de San Pedro y analizar las relaciones comerciales establecidas entre productores rurales y empresas de esta cadena productiva.

Esta investigación concilió procedimientos y técnicas cualitativas y cuantitativas. Inicialmente se realizó una revisión bibliográfica sobre las transformaciones agrarias y la cadena productiva de la soja en San Pedro. Después fueron sistematizados y analizados datos estadísticos que presentan el panorama de la cadena y de los actores en ella involucrados (sobre todo productores y empresas). En este sentido, fue de fundamental importancia el análisis de los Censos Agropecuarios (1956, 1981, 1991 y 2008¹), además de los datos disponibles en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), Asociación de Productores de Soja (APS), Centro de Importadores del Paraguay (CIP), Instituto de Biotecnología Agrícola (INBIO), entre otros.

Entre diciembre de 2016 y febrero de 2017 se realizó una encuesta de campo en San Pedro. Ante la gran amplitud territorial del departamento, fueron seleccionados los distritos con mayor incidencia de productores rurales que cultivan el grano. En este sentido, la investigación se realizó en Santa Rosa del Aguaray, Lima, Nueva Germania y Takuati, que concentran prácticamente la mitad de los productores del departamento, según datos del último Censo Agropecuario del país (2008). En total se aplicaron 21 cuestionarios a productores de soja, lo que representa una muestra del 7,3% (según el Censo de 2008). También se realizaron en estos distritos entrevistas con cuatro empresas que negocian con esos productores.

Para complementar las informaciones se realizaron visitas a importantes ferias agropecuarias del Paraguay, como la Expo Santa Rita 2016 (en el distrito de Santa Rita - Alto Paraná), Innovar 2017 (en el distrito de Colonia Yguazú - Alto Paraná) y Expo Regional Canindeyú 2017 (en el distrito de La Paloma del Espíritu Santo - Canindeyú). Aparte de observar algunas dinámicas comerciales, se habló con representantes de 16 empresas de

¹ Como el departamento de San Pedro mantiene la misma área desde 1945 hasta hoy, fue posible comparar los datos de los cuatro Censos Agropecuarios.

diferentes segmentos (máquinas, insumos y compra del grano), buscando comprender sus estrategias y forma de relacionamiento con productores.

Además de esta Introducción y de las Consideraciones finales, el artículo está estructurado en cuatro tópicos. Inicialmente se discute las transformaciones agrarias ocurridas en San Pedro en las últimas décadas. En la secuencia se habla de la expansión de la soja en el departamento, destacando el crecimiento del área y los actores involucrados. Después, con base en las encuestas, se presenta las características de los productores rurales y de las empresas vinculadas con el cultivo de la soja en el noreste de San Pedro. Por fin, se evidencian y analizan las relaciones comerciales establecidas entre productores rurales y empresas.

Transformaciones agrarias en San Pedro: breve contexto

En la región del actual departamento de San Pedro, durante la colonización española, no hubo avances significativos en la ocupación de la tierra “em grande parte devido a localização geográfica em relação à Asunción e pela falta de infraestruturas de comunicação adequadas para a sua integração com o resto do Paraguai” (Torres Figueredo y Miguel, 2005). Pero, después de la guerra de la Triple Alianza (1864-1870), este territorio se configuró como un espacio de latifundios, en su mayoría en poder de extranjeros, destinados a la explotación forestal (maderas y yerba mate) y ganadera, cuyos productos eran mayormente exportados² (Torres Figueredo, 2008). En paralelo, algunas familias campesinas, en condiciones de medieros o poseros practicaban la agricultura de rozado, con policultivos destinados a la subsistencia, a la permuta y al exiguo mercado interno (Venialgo, 2005).

Los datos del Censo Agropecuario de 1956 van a indicar que hasta mediados del siglo XX la desigualdad en la tenencia de la tierra se mantenía muy alta en San Pedro, con 19 explotaciones (0,21% del total del departamento), deteniendo 136,5 mil hectáreas (57,7% del área total). Por otro lado, 54,5% de los productores tenían solamente 2,2% de la superficie (que incluye explotaciones con menos de 10 hectáreas) (MAG, 1961). Esta situación empieza a cambiar, aunque parcialmente, en el gobierno de Stroessner (1954-1989), que decidió que extensas áreas forestales fuesen incorporadas a la colonización agraria (Zoomers y Kleinpenning, 1990).

2 En el caso de San Pedro, en la parte Este, estaba presente La Industrial Paraguaya, que fue el grupo que controló la mayor cantidad de tierras de Paraguay después de la guerra. “Su capital fue en los comienzos argentino-paraguayo, luego un sindicato norteamericano se convirtió en el principal accionista en 1910-1911, antes de pasar a manos británicas en 1915. A comienzos del siglo XX, esta empresa reunía a cerca de 2.600.000 ha en el noreste del Paraguay, es decir, alrededor del 17% de la Región Oriental” (Souchaud e Souchaud, 2007: 72).

El Estado empezó a implantar la colonización interna para las familias campesinas localizadas en el entorno de Asunción (zona de antigua colonización), para disminuir la presión social de las poblaciones de esta región (Zoomers y Kleinpenning, 1990). Según Torres Figueredo y Miguel (2005), la mayor parte de las tierras destinadas a las colonias agrícolas derivaban de la recuperación de antiguas tierras fiscales y normalmente eran intercaladas con grandes propiedades dedicadas a la explotación ganadera y forestal. Conforme Alegre y Pozzo (2008), San Pedro fue uno de los departamentos donde más se implementó estas iniciativas en el gobierno de Stroessner, llegando a 442.781 hectáreas distribuidas, divididas en 19.761 títulos de propiedad. Pero, como argumenta Sánchez (1997), parte de esas tierras fueron usurpadas por militares y políticos vinculados a la ANR (el partido que sostenía el régimen de Stroessner), desvirtuándose, en muchos casos, del objetivo de distribuir tierra a campesinos. Además, el gobierno abrió nuevas carreteras para integrar más el departamento con otras zonas del país, así como proporcionar infraestructura para transporte de la producción. Este período también fue marcado por la expansión de la pecuaria en tierras forestales, pues hasta entonces se localizaba en los campos naturales del departamento (Torres Figueredo y Miguel, 2005).

En paralelo ocurrió la formación de colonias menonitas. Según Acomepa (2012), fueron instaladas cuatro colonias en el departamento de San Pedro: Friesland (1937), Volendam (1947), Río Verde (1969) y Manitoba (1983). En relación a los brasileños, hasta los años noventa ellos estaban en menor número explotando “áreas florestais com o objetivo de enviar madeiras ao mercado do Brasil” (Torres Figueredo y Miguel, 2005: 12). Más recientemente aumentó el número de brasileños en San Pedro, sobre todo por el tema de expansión del cultivo de la soja en nuevas zonas, como hablaremos más adelante.

En los Censos Agropecuarios se puede identificar la nacionalidad del productor, pero solo diferencia entre paraguayos, brasileños y otros. En el caso de San Pedro, el mayor número de brasileños fue registrado en 2008, cuando llegó a 93 productores (en ninguno de los cuatro Censos sobrepasó 0,2% del total). En términos de los demás extranjeros, que se supone que sean mayormente de origen menonita, los valores son más elevados, variando de 400 a 650 productores entre 1956 y 2008. Si miramos los datos más actuales disponibles (2008), se puede decir que 98,5% de los productores ubicados en San Pedro son paraguayos³.

3 En este tema/dato, es importante hacer tres comentarios: i) solo se refiere a productores que tienen fincas individuales, no incluye empresas, sociedades anónimas, asociaciones, etc. ii) no se puede saber la cantidad de tierras por nacionalidad, solamente el número de productores; iii) no permite identificar el origen familiar (hijos de brasileños o menonitas constan como

En San Pedro, el número de fincas creció cuatro veces en 50 años (pasó de 9,1 mil a 45,9 mil), en cuanto la superficie de estas explotaciones no llegó a doblar de tamaño (de 918 mil a 1,7 millón de hectáreas). Con esto, el tamaño medio de las fincas fue bajando a cada Censo Agropecuario, saltando de 100 ha. a 38 ha. de 1956 a 2008. Parte de este proceso se vincula a formación de colonias campesinas en el departamento, visto que las fincas menores tuvieron gran incremento a lo largo de los últimos años. Pero, como se puede ver en la Tabla 1, aunque con estos cambios, se mantienen (y hasta crecen en los últimos años) las explotaciones con más de 10 mil hectáreas. En este sentido, permanece en San Pedro una distribución muy desigual del acceso a la tierra, con solamente 0,7% de las fincas controlando dos tercios de la superficie total (y, de la otra parte, dos tercios de los productores deteniendo 7% del área).

Tabla 1 - Cantidad y superficie de las fincas agropecuarias por tamaño en San Pedro (1956, 1981, 1991 y 2008)

Tamaño de finca (Ha.)	1956		1981		1991		2008	
	Fincas (n.)	Super. (ha)	Fincas (n.)	Super. (ha)	Fincas (n.)	Super. (ha)	Fincas (n.)	Super. (ha)
< 10	4.968	20.263	10.191	46.741	20.219	88.991	29.392	122.469
> 10 < 50	3.797	66.307	13.730	228.797	15.238	229.115	14.836	212.161
> 50 < 1.000	256	55.714	1.125	185.063	1.248	205.307	1.320	263.542
> 1.000 < 10.000	70	244.541	194	541.945	293	836.621	311	824.404
> 10.000	19	531.210	21	485.495	13	277.328	18	316.654
Total	9.110	918.034	25.261	1.488.041	37.011	1.637.362	45.877	1.739.230

Tamaño de finca (Ha.)	1956		1981		1991		2008	
	Fincas (%)	Super. (%)	Fincas (%)	Super. (%)	Fincas (%)	Super. (%)	Fincas (%)	Super. (%)
< 10	54,5%	2,2%	40,3%	3,1%	54,6%	5,4%	64,1%	7,0%
> 10 < 50	41,7%	7,2%	54,4%	15,4%	41,2%	14,0%	32,3%	12,2%
> 50 < 1.000	2,8%	6,1%	4,5%	12,4%	3,4%	12,5%	2,9%	15,2%
> 1.000 < 10.000	0,8%	26,6%	0,8%	36,4%	0,8%	51,1%	0,7%	47,4%
> 10.000	0,2%	57,9%	0,1%	32,6%	0,0%	16,9%	0,0%	18,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Censos Agropecuarios (MAG, 1961, 1983, 1993 y 2009).

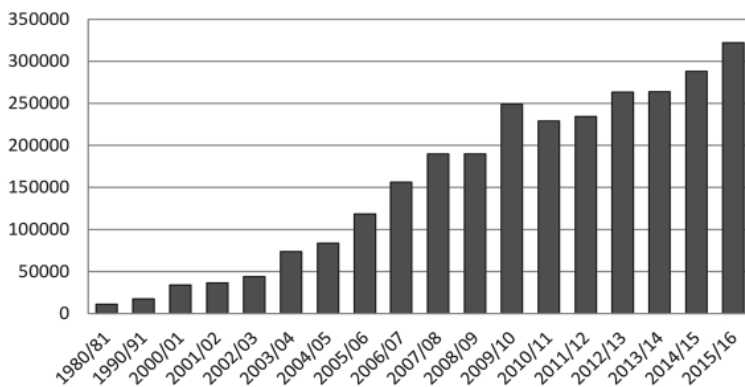
paraguayos). O sea, es un dato importante, pero puede estar subestimado y no permite comprender la complejidad de este proceso.

Expansión de la soja en el departamento de San Pedro

Hasta el inicio del siglo XXI la soja ocupaba un espacio muy limitado en San Pedro. Los primeros datos del cultivo aparecen en el Censo Agropecuario de 1981, indicando que este rubro cubría una superficie de 11,1 mil hectáreas en el departamento y que diez años después creció el área a 17,4 mil ha. (MAG, 1983 y 1993). Según Torres Figueredo y Miguel (2005: 15), desde 1980 el cultivo de la soja era común entre los menonitas al norte y noroeste de San Pedro, pero “de forma restringida, sendo que a oleaginosas estaba destinada para uso como forragem para o gado leitero”.

Esto cambia profundamente en los años 2000, cuando empieza a ocurrir una rápida ampliación del área, pasando de 44 mil a 322 mil ha. entre 2002/03 y 2015/16 (Figura 1). A pesar de algunos años con más estabilidad o reducción en el área (en función de problemas climáticos y de precios), en la mayor parte de los años tuvo fuerte crecimiento, como en las últimas tres campañas agrícolas, cuando la superficie se incrementó en 22% (MAG, 2017). Actualmente San Pedro responde por 9,7% de la superficie sembrada del país, ocupando la quinta posición entre los departamentos de Paraguay (adelante están Alto Paraná, Itapúa, Canindeyú y Caaguazú) (INBIO, 2017).

Figura 1 – Superficie sembrada (en hectáreas) con soja en San Pedro (1980/81 - 2015/16)



Fuente: MAG (1983, 1993, 2009 y 2017) y INBIO (2017).

Diferentes motivaciones colaboraron para el avance de la soja en el departamento de San Pedro de 2002/03 en adelante. Una de ellas es la demanda internacional del producto, que provocó un alza en los precios del grano, estimulando la inserción de mayor número de productores en la actividad

(Maldonado, 2005). En este caso hay diferentes procesos correlatos. Por una parte hay productores de la propia región que se insertan en esta actividad o, en el caso de los que ya estaban, amplían el área con soja. Esto pasó con me-nonitas que empezaran a dedicar más área para la soja y dejan de utilizarla exclusivamente para alimentar el ganado, comercializando el grano fuera de la finca. En el caso de los pequeños y medianos productores paraguayos que cultivaban algodón, con la caída del precio internacional abandonan la actividad y migran para otras, incluso la soja. Algo similar pasó con los grandes terratenientes paraguayos cuando reapareció la fiebre aftosa, imposibilitando de inmediato la continuidad de la exportación de carne bovina. Con esto, muchos empiezan a sustituir la cría extensiva de ganado por la soja o alquilan sus tierras para terceros (Torres Figueredo y Miguel, 2005).

Por otra parte, hay la llegada de productores de otras regiones a San Pedro. Para Maldonado (2005), esto se dio a consecuencia de los buenos precios internacionales, pues los productores de soja comenzaron a buscar nuevas áreas, por lo que el precio de la tierra se incrementó considerablemente en los departamentos tradicionales de producción donde se encuentran los mejores suelos para el cultivo de la oleaginosa. Esto impulsó la búsqueda de tierras en zonas donde antes no era rentable producir, pero que con las nuevas tecnologías, mejores precios internacionales y menores costos (sobre todo de la tierra), se tornaron rentables.

A grande parte dos produtores de soja que realizam suas atividades na região da fronteira do Brasil com Paraguai (frente pioneira), capitalizados, com grande perspectiva dos preços internacionais da soja e sob estímulo do governo, têm feito algumas incursões nas regiões onde tradicionalmente convivem latifúndios (pecuários/florestais) com colônias de pequenos produtores paraguaios. Nestes espaços rurais começaram a comprar ou arrendar grandes extensões de terras transformando-as para a produção da soja (Torres Figueredo e Miguel, 2005: 16).

En el caso de los siete productores brasileños que colaboraron con la investigación, es interesante apuntar que ninguno fue directamente de Brasil para San Pedro. Ellos salieron de Rio Grande del Sur, Santa Catarina o Paraná y llegaron al Paraguay en los años 70 y 80, estableciéndose en los departamentos fronterizos de Alto Paraná e Itapúa⁴, y que en los años más recientes migraron a San Pedro en busca de tierras más baratas que posibilitaba ampliar su área⁵. Actualmente aún se mantiene una diferencia

4 Este fue justamente el momento de la fuerte ola migratoria de brasileños para Paraguay (Souchaud e Souchaud, 2007).

5 Esto es una de las características de las familias, sobre todo del sur de Brasil, que mantienen esta lógica de acumulación y reproducción socioeconómica avanzando para nuevas regiones.

relevante en el precio de la tierra de uso agrícola, que en la región de San Pedro varía de US\$ 2,8 a 4 mil/ha., en cuanto a Alto Paraná está entre US\$ 7 y 10 mil/ha. (CAT, 2017).

Además de los productores, la expansión de la soja en San Pedro tuvo gran influencia de nuevas inversiones realizadas por empresas dedicadas a la comercialización de insumos agrícolas, maquinarias, asistencias técnicas y compra de grano, que ampliaron su capacidad y fueron agregando nuevas regiones a la dinámica regional del agronegocio paraguayo. Una de las primeras firmas que llegó al departamento y que fue pionera entre las grandes empresas en expandirse a este departamento fue Agro Silo Santa Catalina, perteneciente al Grupo Favero. Según el diario ABC Color (2004a), en el año de 2003 ella inició los primeros procesos de instalación de un silo en la localidad de Loma Puku, distrito de Santa Rosa del Aguaray. La misma se instaló con el propósito de impulsar y de promover la plantación de la soja con una política de asistencia hasta el 50% a la producción inicial, o sea, la empresa otorgaría la mitad de lo necesario para una inversión inicial para la plantación de la soja.

El Estado también tuvo un importante papel (presionado incluso por empresas y productores rurales) en la creación de infraestructura, principalmente proyectos de construcciones viales o mejoramientos de las que ya se contaba. Entre ellas se puede destacar la Ruta Nacional 11, que coliga Capitán Bado (Amambay) con el municipio de Antequera (San Pedro), donde hay un puerto del río Paraguay; otro caso es la Ruta Nacional 10, que parte de Salto del Guairá (Canindeyú) y llega hasta el Puerto Rosario (San Pedro), donde se encuentra el segundo puerto en el río Paraguay. Además de incentivar a la llegada de empresas y productores a la región, con estas infraestructuras se facilitó la circulación de los productos, principalmente el transporte de las cosechas. También fue importante la ampliación de la capacidad instalada de silos, depósitos y almacenes portuarios a partir de las inversiones hechas por las empresas, que en San Pedro creció 44% de 2002 a 2016 –pasó de 80.200 a 116.140 toneladas (Capeco, 2017).

En términos del número de productores de soja en San Pedro, la única información disponible proviene de los Censos Agropecuarios de 1981, 1991 y 2008. En este sentido, llama la atención que el número se redujo un 20% en cuanto que la superficie creció prácticamente 1.400% en este mismo intervalo de tiempo (Figura 2). Por lo tanto, hubo un proceso muy fuerte de concentración de la producción de soja, que se queda más claro cuando se analizan los productores y la superficie por tamaño del área total de las fincas (Tabla

Hay procesos similares que ocurren dentro de Brasil, con la migración de “gaúchos” para zonas de Cerrado y Amazonia (Tavares dos Santos, 1993; Andrade, 2008; Desconsi, 2011).

2⁶). A pesar de mantener alta la cantidad numérica de fincas con hasta 100 ha. produciendo soja, estas perdieron participación relativa. Por otra parte, el sector con más de mil hectáreas avanzó de forma impresionante, creciendo su participación de 4% a 73% (en área). Se miramos solamente aquellos productores con más de 10 mil ha., existían dos unidades que producían soja en San Pedro en 2008, pero detentaban el 13% de la superficie (Tabla 2).

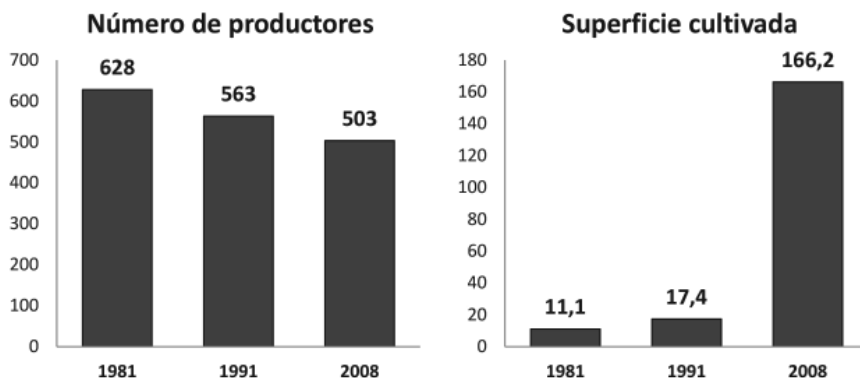
Para Setrini et al. (2014), la tendencia de crecimiento de la soja en fincas con mayor área se debe a tres factores que limitan el potencial de competitividad de los pequeños agricultores en esta producción:

El primero radica en la naturaleza de la tecnología moderna de producción de estos rubros que es intensiva en capital. La producción de granos requiere altos niveles de inversión en insumos comprados fuera de la finca. Estos incluyen semillas mejoradas (sean las híbridas o transgénicas), agroquímicos (fertilizantes, herbicidas y pesticidas), y maquinarias de distintos tipos para la preparación de suelo, la siembra, las pulverizaciones y la cosecha. Segundo, la mecanización de la producción genera economías de escala en la producción de granos. Es decir, la eficiencia en el uso de maquinarias aumenta a medida que crece el tamaño de la finca. Tercero, la producción de estos rubros se articula a mercados de commodities globales con un alto nivel de desarrollo. Estos productos son estables y fácilmente transportables y existe infraestructura física, institucional y económica para su comercialización internacional. Esto hace que los precios internacionales reflejen los costos de producción bajos (y en muchos casos subvencionados) de los líderes tecnológicos en la producción de estos rubros. (Setrini et al., 2014: 14).

Con la expansión de la soja en San Pedro, muchas empresas con actuación nacional, además de firmas locales, fueron instalándose en la región, como Agrotec, Agrofertil, Dekalpar, Glymax, Ciabay, La Casa del Agricultor, Araguey y Granos, que actúan principalmente en el sector de insumos; Automac, DLS - De la Sobera, Ciabay, Tracto S.A y Contripar especializadas en el área de ventas de maquinarias; Cargill, ADM, Comercial 9, Silo 63 y Silo Nuevo México que compran el grano, acopian y transportan la soja. En el próximo ítem vamos profundizar en las características de los productores y de las empresas en el noreste de San Pedro.

6 No hay datos con esta profundidad en el Censo Agropecuario de 1981.

Figura 2 – Número de productores y superficie con soja (en mil hectáreas) en San Pedro (1981, 1991 y 2008)



Fuente: MAG (1983, 1993 y 2009).

Tabla 2 – Número de productores y superficie con soja por tamaño de finca en San Pedro (1991 y 2008)

Tamaño de finca	1991		2008	
	Fincas	Superficie	Fincas	Superficie
< 100 ha	58,0%	27,9%	45,7%	2,9%
> 100 < 1.000 ha	41,0%	68,2%	37,4%	24,0%
> 1.000 < 10.000 ha	1,1%	3,9%	16,5%	60,2%
> 10.000 ha	0,0%	0,0%	0,4%	12,9%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: MAG (1993 y 2009).

Productores rurales y empresas en el cultivo de la soja en el noreste de San Pedro

Esta etapa de la investigación fue hecha en cuatro distritos del noreste de San Pedro (Santa Rosa del Aguaray, Lima, Nueva Germania y Takuati), como ya se comentó en la Introducción. Como características generales de los productores entrevistados actuantes en la producción de soja, se observa que la edad media de los mismos es de 48,8 años. De forma significativa se puede observar que tienen una baja escolaridad, siendo que el 47,6% de los productores no concluyeron la enseñanza básica, 28,6% tienen enseñanza básica completa y 9,5% tienen enseñanza media concluida o gra-

duación universitaria. La media de personas que viven en las propiedades rurales es de cinco personas, siendo que varía de una hasta ocho personas.

La soja es considerada el principal producto agropecuario de la finca por el 90% de los entrevistados. Pero, además de este grano, el 95% de las propiedades producen maíz (incluso como cultivo de invierno en rotación con la soja), el 19% trigo y el 4,8% arroz. Otra fuente de renta es la ganadería, siendo que dos tercios de los entrevistados tienen tanto para producción lechera como para comercialización de la carne. El 81% producen porcinos y el 72,6% tienen cría de aves, ambas destinadas principalmente para el consumo familiar en la finca (así como el cultivo de legumbres y hortalizas, pues la mitad dice que tiene huerta).

En términos de área total, hay desde los que tienen 17 ha. hasta casos con más de 2 mil ha., indicando una gran diversidad de productores de soja. En términos de posesión de tierra, 18 entrevistados tienen su área propia y los otros tres necesitan alquilar la tierra. Pero, llamó la atención que la mitad de los propietarios también alquilan áreas complementarias a las suyas para ampliar la superficie de cultivo, optimizar la tecnología y la infraestructura, obtener mejores precios de insumos y en la venta de soja (por negociar mayor cantidad con las empresas) y tener ventajas de escala. Entre los productores también existe una gran diferencia en el grado de capitalización y disponibilidad de equipamientos e infraestructura. Encontramos desde quien cuenta con algunas pocas herramientas, solo lo más básico para el trabajo de plantaciones y preparación de suelos, siendo que el resto alquila o paga para que terceros hagan el servicio; hasta productores capitalizados que tienen toda maquinaria propia (tractor, sembradora, cosechadora, pulverizador y camión) y las mejores infraestructuras (como silos y sistemas de irrigación).

Entre los entrevistados se identificó la existencia de tres grupos sociales bien definidos que están envueltos en el cultivo de la soja en la zona abarcada: paraguayos, menonitas y brasileños. En términos generales, ellos tuvieron diferentes motivos para ingresar en la producción del grano. En el caso de los productores paraguayos, fue posible identificar que algunos, sobre todo los que tienen menor disponibilidad de tierras, fueron influenciados por la llegada de la soja, que aparecía en los discursos (de productores mayores, empresas, periódicos, gobernantes, etc.) como rubro de rentabilidad. Además de esto, las firmas ofrecían algunas facilidades para comenzar a producir (semillas, agroquímicos, fertilizantes, asistencia técnica y las máquinas, que serían pagadas con la cosecha), facilitando su entrada en la plantación de la soja, visto que las firmas no ofrecían estos recursos para otros cultivos. Se sumó a esto que el principal rubro económico de la finca (en general el algodón o la chía) estaba en un contexto

desfavorable y luego dejó grandes pérdidas a los agricultores, estimulando la búsqueda de otra actividad.

Los productores paraguayos con mayor capital, que eran ganaderos, optaron por producir soja a partir de la caída del precio del ganado afectado por los cierres de los mercados internacionales de la carne paraguaya debido a la fiebre aftosa, como comentamos arriba. Los buenos precios de la soja y la facilidad de manejo y comercialización también sirvieron de gran incentivo para que estos productores pudieran comenzar la plantación.

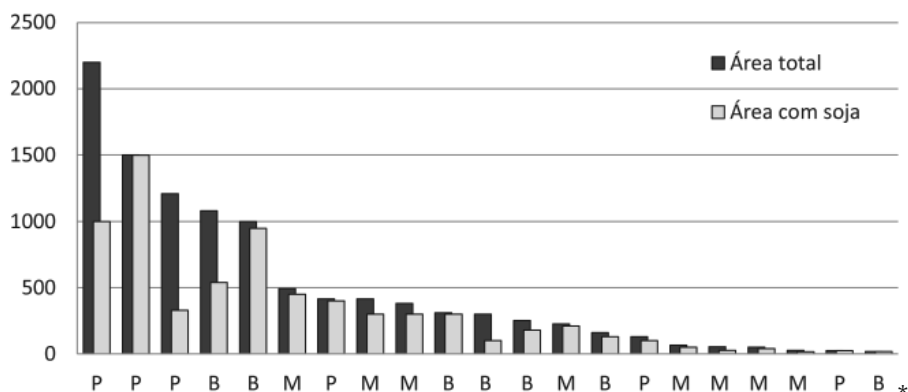
Los menonitas son un grupo étnico-religioso que llegaron a esta región en las décadas de 1970 y 1980, formando colonias en donde están asentados actualmente. Estas colonias presentan una característica totalmente integrada a la producción de la soja, donde se encuentra desde pequeños productores menos capitalizados, hasta grandes productores que cuentan con modernas maquinarias y buenas infraestructuras. Incluso estos productores con mayor capital tienen sus propios silos donde almacenan su producción, como también adquieren la cosecha de otros productores, principalmente pequeños productores menonitas. Existen grandes comercios y silos menonitas en los distritos investigados, como Silo 63, Comercial 9, Silo Nuevo México, entre otros, que se dedican a la venta de insumos y a la compra de soja.

Los brasileños siguen la lógica que ya señalamos anteriormente. La totalidad de estos productores entrevistados comentaron que la principal causa de la migración fue por tierras más baratas, para así obtener mayor cantidad de área para la producción. Muchos son hijos de brasileños que migraron hacia Alto Paraná e Itapúa y, después del matrimonio o hasta antes, se desplazaron hacia otras zonas para obtener condiciones de reproducción socioeconómica del nuevo/futuro grupo familiar. Uno de los entrevistados comenta que tenían poca tierra en Santa Rita. *“Éramos 5 hermanos y poca tierra. Entonces los 4 varones salimos a buscar tierra. Primero comenzamos alquilando hasta que conseguimos comprar tierras y actualmente trabajamos juntos en tierras propias y alquiladas”*. En otros casos son productores con poca tierra en zonas más tradicionales de cultivo, lo que muchas veces dificulta un retorno económico significativo y salen para obtener tierras más económicas y adquirir más áreas que posibiliten producción con mayor escala. Según el relato de otro entrevistado, *“allá donde estaba la tierra era muy cara, entonces vendí 20 hectáreas para comprar 140 hectáreas en San Pedro”*.

La Figura 3, que indica el área total y el área cultivada con soja en 2016/17 por productor que respondió a la encuesta, permite ver que la diversidad de superficie no necesariamente está vinculada con su origen (aunque la disparidad sea menor entre los menonitas). Otra cuestión que llama la atención es que la intensidad de la soja sobre la superficie total no está vin-

culada necesariamente con los productores con mayor área total. Como se percibe en la Figura 3, tanto un productor de 1.500 ha. como uno de 17 ha. destinan toda su área para soja (indicando que la elevada dependencia en este cultivo ocurre en situaciones muy diferentes).

Figura 3 – Área total y el área cultivada con soja (en hectáreas) según el origen del productor* (zafra 2016/17)



(P) Paraguayo, (B) brasileño, (M) menonita. Fuente: Investigación de campo.

Cuando preguntamos a los productores por qué cultivan soja, la gran mayoría alega que no existe otro cultivo más o igualmente rentable a la soja, considerando principalmente las facilidades de manejo y capital disponible. E, independiente de grupos sociales, el 71% de los entrevistados indicaron que en los últimos 5 años aumentaron sus áreas destinadas a la soja. Esto se dio tanto a partir de compra de tierras como de alquiler. Pero la justificativa es común entre todos: aumentó el área para ampliar la escala de producción, pues esto baja el costo (dicen que producir 100 o 120 ha no cambia mucho el gasto) y permite mayor lucro. Estas expansiones ocurren de forma rápida y sobre diferentes áreas⁷.

Diferentes empresas se instalaron en la región en los últimos años. Esto incluye tanto a aquellas líderes nacionales (Agro Silo Santa Catalina, Cia-bay, Agrofertil, Salto Aguaray) como algunas de actuación más local/regional (Comercial 9, La Casa del Agricultor, Silo 63, entre otros). Es im-

7 A pesar de no ser el foco del trabajo, es importante decir que la expansión de la soja (sea por la llegada de productores externos a la región o por los que ya viven ahí y quieren ampliar sus tierras) está generando conflictos de tierras y embates por el uso de agrotóxicos, con algunas comunidades campesinas construyendo estrategias de resistencia a expansión de este modelo agrícola. Esto ya fue abordado por algunos autores en diferentes regiones de Paraguay - Fogel y Riquelme (2005), Palau et al. (2009), Riquelme y Vera (2013), entre otros.

portante destacar que, en general, estas firmas revenden productos de las empresas que dominan el escenario mundial, como Bayer, Syngenta, Basf, Monsanto, Dow y DuPont en los defensivos y semillas; CNH, AGCO y John Deere en industria de maquinaria y equipo agrícola. Mientras las que compran el grano del productor, acaban revendiendo a ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus y Cofco, líderes mundiales en la industrialización de la soja y en las exportaciones *in natura*.

Relaciones comerciales en el cultivo de la soja en el noreste de San Pedro

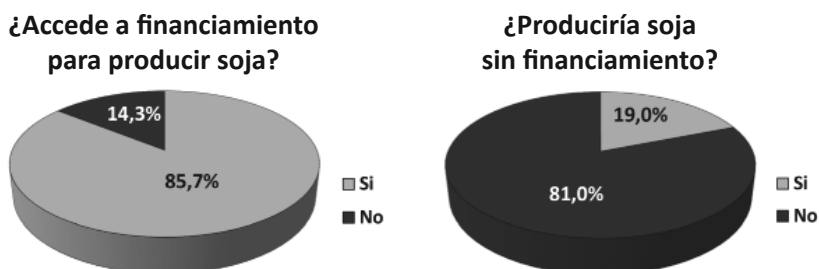
La producción de soja tiene características que son importantes entender antes de hablar de las formas de negociación entre productores y empresas, pues esto influye en la relación. Cómo fue enfatizado por los entrevistados, la soja es un cultivo que se basa en un moderno aparato tecnológico y que es inviable cultivar de forma más tradicional. En este sentido son necesarias maquinarias adecuadas, semillas de alta productividad, utilización de fertilizantes sintéticos, aplicación en distintos momentos de diferentes agroquímicos (insecticidas, fungicida y herbicidas), etc. Y, cada año, se suman en el mercado nuevos tipos de insumos y máquinas, que prometen ampliar los rendimientos por área. Pero, si las nuevas tecnologías son muy productivas y tienen un gran potencial, ellas son también muy sensibles y frágiles cuando no encuentran los contextos ideales. En el caso de nuevas variedades de semillas, por ejemplo, cuando ocurre un problema climático o no se utilizan los insumos según las orientaciones, tienden a perder productividad porque no son plantas rústicas. Y, aparte de esto, estas innovaciones tecnológicas tienen un costo muy elevado. Esto significa la necesidad de invertir altos valores para producir.

En este contexto, el 85,7% de los entrevistados dijeron que necesitan de financiamiento para la producción de la soja y el 81,0% mencionaron que sin un financiamiento sería imposible cultivarla (Figura 4). Por lo tanto, hay una alta dependencia de recursos externos a la finca para la producción de la soja. Algunos buscan recursos en bancos, lo que permite comprar semillas, fertilizantes y agroquímicos a vista en diferentes reventas, buscando precios más atractivos. Otros productores han ido por esta vía porque afirman que ya tuvieron experiencia de trabajar con una sola empresa y eso los hacía muy vulnerables y dependientes de esta firma, ya que quedaban sometidos a los contratos y las políticas de la compañía.

Sin embargo, los productores que no dependen de recursos de las firmas son minoritarios. Tres cuartos obtienen financiación de las empresas con quien negocian –y esto incluye tanto paraguayos como brasileños y meno-

nitás-. En ese esquema, la firma busca ofrecer al agricultor todos los productos y servicios necesarios para el cultivo, sin que él tenga que negociar con otra empresa. Como nos dijo el representante de una de las firmas que actúan en la región, “realizamos financiamiento a los productores, desde que van a comenzar a preparar la tierra hasta el término del cultivo, damos financiamiento en los insumos, en los que ya está incluido el combustible si es que el productor lo desea”. En este sentido, ofrecen de forma agregada semillas, fertilizantes, defensivos, asistencia técnica y combustible para la producción y después de la cosecha el productor paga por el paquete en dinero o en valor correspondiente en soja. Pero, para anticipar los productos, es necesaria alguna garantía, que en general es la tierra⁸.

Figura 4 – Financiamiento en la producción de soja



Fuente: Investigación de campo.

Aunque los productores estén construyendo diferentes estrategias para ampliar su autonomía en la relación con las empresas (como realizar negocios con más de una empresa, crear grupos formales o informales para ampliar su poder de negociación, buscar recursos en bancos, etc.), la relación de dependencia se mantiene en la mayoría de los casos. Es un proceso bastante preocupante porque los productores negocian y adquieren “paquetes” que tienen un alto costo, ponen la tierra como garantía, producen sin seguro una actividad de alto riesgo (por ser un cultivo bastante vulnerable, como comentamos arriba) y entregan la soja para pagar el paquete por el valor del día (que tiende a ser más reducido justamente en la cosecha⁹). Por lo tanto, en caso de frustración de zafra y/o bajo precio de la soja, el riesgo de los productores en quedarse endeudados con las firmas se eleva mucho. Incluso un representante de una empresa habló que ya ocurrieron casos en la región de productores que no tuvieron condiciones de pagar por el paquete y tuvieron que cubrir su deuda entregando su tierra: “hubo

⁸ Un proceso muy semejante fue presentando por Villalba y Wesz Jr. (2016) en Yhú, Caaguazú.

⁹ Solamente un productor afirmó hacer venta anticipada de la soja con precio prefijado.

algún caso en donde los productores no conseguían pagar sus deudas. La empresa, en esos casos, refinancia al productor, pero si aún así el productor [no paga] entrega su tierra a la empresa como parte del pago de su deuda”.

Este riesgo es más evidente entre los productores que siguen el esquema descrito arriba y que dedican la mayor parte de su área para la producción de soja. Conforme a los datos de campo, 15 de los 21 entrevistados dedican más de 70% de su área total en el verano para este cultivo (la mayoría con financiamiento de empresas y sin seguro¹⁰). El hecho de no tener otras actividades/fuentes de renta que puedan amortiguar una frustración en el cultivo de la soja amplía su vulnerabilidad económica. Y, en el caso de los productores que tienen esta alta dependencia en la soja sumada con el control de pequeñas áreas y baja capitalización, el riesgo es aún más fuerte porque: el paquete tiende a ser más costoso¹¹ (no negocian grandes volúmenes y por esto las firmas cobran más; y muchos necesitan incluir en ello el alquiler de máquinas y/o combustible); no obtienen escala de producción y tampoco pueden descentralizar el riesgo climático como los productores que cultivan grandes áreas, que por la amplitud de sus cultivos reducen la posibilidad de tener problemas climáticos en toda su producción; tienen menor poder de renegociar con las empresas sus deudas y, en general, no tienen otras fuentes/garantías para quitarla.

Consideraciones finales

En los últimos años la producción de monocultivos en gran escala abrió nuevas fronteras y va abarcando áreas donde anteriormente no estaba presente. En el caso paraguayo la soja fue la protagonista de este proceso, ya que su superficie está creciendo bruscamente, tanto que en menos de 20 años de expansión viene integrando gran parte de la Región Oriental del país y se están desarrollando experimentos para adaptar este cultivo en el Chaco, que ya alcanzó más de cinco mil hectáreas en 2015 (Capeco, 2017). En la parte oriental, el departamento de San Pedro es una de las principales zonas de avance de la soja, lo que está provocando profundas modificaciones en estos territorios.

En nuestro estudio identificamos productores y empresas que están involucrados en la cadena de la soja en la región noreste de San Pedro, así como sus estrategias y las relaciones que establecen entre sí. En términos de los productores, se puede identificar una gran diversidad en términos de áreas (más de 2 mil hasta 17 hectáreas), de tenencia de tierra (propia, arrendada

10 En general lo mismo pasa en el invierno con el maíz.

11 Según las encuestas, los productores que cultivaran más de 500 hectáreas de soja tuvieron un costo medio por área 21% inferior a los que produjeron menos de 50 hectáreas.

o ambas), de infraestructura en la propiedad (desde los que poseen toda la estructura hasta los que tercerizan) y de origen social (paraguayos, menonitas y brasileños). En términos de las empresas, están instaladas en la región tanto las firmas líderes nacionales (Agro Silo Santa Catalina, Ciabay, Agrofertil, Salto Aguaray, Cargill, Delkapar) como firmas de actuación más local/regional (Comercial 9, La Casa del Agricultor, Silo 63, entre otros).

Tanto productores como empresas están construyendo diferentes estrategias para ampliar sus ventajas económicas y su retorno financiero, donde la relación entre ambos es fundamental e inevitable. Pero, además de ser un vínculo necesario para los dos, los agricultores que trabajan con la soja demuestran una muy alta dependencia de las firmas, principalmente aquellos que adquieren todos los productos y servicios necesarios para el cultivo de una única empresa. En estos casos el productor queda limitado al contrato y a la política de la compañía, reduciendo su poder de negociación y adquiriendo “paquetes” de alto costo. Además, están inmersos en un negocio de alto riesgo, ya que la mayoría de los agricultores trabajan con cultivos únicos en cada periodo, lo cual los expone a posibilidad de pérdida por cuestiones climáticas. Así, tienen un riesgo doble, tanto por la característica de la actividad como por la forma con que hacen negocio con las empresas. Con esto, una mala cosecha o el bajo precio de venta de la soja los expone a una acumulación de deudas, porque la mayoría financia su producción en las empresas sin seguros agrícolas y lo pagan en soja en la cosecha por el precio del día (que en este período tiende a estar más bajo). Y estos riesgos se amplían entre productores que tienen pequeñas áreas, baja capitalización y menor poder de negociación con las firmas.

Si por una parte hay una tensión, en la mayoría de las veces internalizada, entre productores rurales y empresas involucrados en la cadena de la soja por ser una relación de mucha dependencia y elevado riesgo (que fue abordado en este trabajo); por otra parte hay un conjunto de otros conflictos más evidentes que están siendo generados por la expansión del agronegocio, en este caso con actores que no integran esta actividad, pero que son directamente afectados por ella (que no fue objeto en este trabajo, pero es importante comentar). En general estos conflictos están relacionados con la posesión de las tierras y con los impactos ambientales, de salud y productivos generados por la soja (Areco, 2016; Irala y Pereira, 2016; Guerra y Riquelme, 2013; entre otros).

En el noreste de San Pedro estos conflictos se inflamaron con la entrada de las grandes empresas en esta región y con la llegada de nuevos productores, especialmente los brasileños. En el 2004 el diario ABC Color publicó que comisiones vecinales estaban en contra de la instalación del silo de la empre-

sa Agro Silo Santa Catalina y del cultivo de soja en la localidad Loma Pucú, distrito de Santa Rosa del Aguaray (ABC Color, 2004b). Los conflictos se ampliaron en otros municipios de la región, como Lima, donde las comunidades vecinas donde se iban instalando los productores de soja resistían a la plantación y a este modelo de cultivo. Mismo sin ser el objetivo central de la investigación, consideramos importante mencionarlo, pues la expansión de la soja no es un proceso que afecta solamente productores y empresas, sino que también atinge un conjunto de actores sociales.

Bibliografía

ABC Color (2004a). *Apoyo sampedrano a empresa sojera*. ABC Color. Recuperado de: <http://www.abc.com.py>

ABC Color (2004b). *Comisión vecinal traba una inversión de US\$ 10 millones*. ABC Color. Recuperado de <http://www.abc.com.py>

Acomepa, Asociación de Colonias Menonitas del Paraguay. (2012). *¿Quiénes son los menonitas? ¿Por qué viven en Paraguay? ¿Qué hacen?* Paraguay: Acomepa.

Alegre, E. y Pozzo, A. (2008) *La tierra en Paraguay, 1947-2007: 60 años de entrega del patrimonio nacional*, Stroessner y el Partido Colorado. Asunción, Arandurã Editorial.

Andrade, M. (2008) *Os gaúchos descobrem o Brasil: projetos agropecuários contra a agricultura camponesa*. São Luis: Edufma.

Areco, A. (2016). *Defensa territorial: iniciativas locales*. Asunción: BASE-IS.

Capeco, Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas. (2017). *Estadísticas*. Recuperado de: <http://capeco.org.py/>

CAT, Compañía Argentina de Tierras. (2017). *Valor de la tierra orientativo por zonas de Paraguay. 2017*. Recuperado de: <http://www.cadetierras.com.ar/estadisticas/valor-de-la-tierra-en-la-region/valor-de-la-tierra-en-paraguay/>.

CIP, Centro de Importadores del Paraguay. (2017). *Ranking de exportadores e importadores*. Recuperado de: <http://www.cip.org.py/>

Desconsi, C. (2011). *A marcha dos pequenos proprietários rurais: trajetórias de migrantes do Sul para o Mato Grosso*. (2011). Rio de Janeiro: E-papers.

FAOSTAT – División de Estadísticas de la FAO. Estadísticas generales. 2017. Recuperado de: <http://faostat.fao.org/>

Fogel, R. y Riquelme, M. (2005). *Enclave sojero, merma de soberanía y pobreza*. Asunción: CERI.

Guereña, A. y Riquelme, Q. (2013). *El espejismo de la soja: los límites de la responsabilidad social empresarial: el caso del Desarrollo Agrícola del Paraguay*. Informe de investigación OXFAM.

Irala, J. E. y Pereira, H. J. (2016). Violencia armada y el avance de la soja en el norte del Paraguay. *Revista Conflicto Social*, v. 9, n. 16, 180-208.

Inbio - Instituto de Biotecnología Agrícola. (2017). *Estimación de superficies*. Recuperado de: http://www.inbio.org.py/biblioteca/estimacion_de_superficies.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (1960). *Censo Agropecuario de 1956*. Asunción: MAG.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (1983). *Censo Agropecuario de 1981*. Asunción: MAG.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (1993). *Censo Agropecuario de 1991*. Asunción: MAG.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2009). *Censo Agropecuario de 2008*. Asunción: MAG.

MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). *Series Históricas de Cultivos Temporales*. 2017. Recuperado de: <<http://www.mag.gov.py>>.

Maldonado, L. (2005). *La producción de soja en el Paraguay*. Asunción: IICA.

Palau, T. et al. (2009) *Los refugiados del modelo agroexportador. Impactos del monocultivo de soja en comunidades campesinas paraguayas*. BASE Investigaciones Sociales: Asunción.

Riquelme, Q. y Vera, E. (2013). *La otra cara de la soja*. El impacto del agronegocio en la agricultura familiar y la producción de alimentos. OCD/Oxfam: Asunción.

Rojas Villagra, L. (2009). *Actores del agronegocio en Paraguay*. BASE Investigaciones Sociales y Diakonia – Acción Ecueménica Sueca. Asunción.

Sánchez, B. (1997). *Políticas agrarias y desarrollo: Paraguay 1954-1994*. Asunción: Amambay.

Souchaud, S. y Souchaud, S. (2007). *Geografía de la migración brasileña*. Fondo de Población de las Naciones Unidas. Asunción.

Setrini, G. et al. (2014). *Cadenas de valor y pequeña producción agrícola en el Paraguay*. Asunción: CADEP.

Tavares dos Santos, J. V. (1993). *Matuchos: exclusão e luta: do sul para a Amazônia*. Petrópolis: Vozes.

Torres Figueredo, O. A. (2008). *Agricultura familiar no leste do Depto. de San Pedro, Paraguai: origem, evolução, situação atual e perspectivas*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural), UFRGS, Porto Alegre.

Torres Figueredo, O. A. y Miguel, L. de A. (2005). *Agricultura, meio ambiente e desenvolvimento rural: o II° Departamento de San Pedro, Paraguai*. Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, Ribeirão Preto.

USDA - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos. (2017). *Data and Statistics*. Recuperado de: <<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>>.

Venialgo, S. (2005). *San Estanislao en la ruta de la historia*. Asunción: Litocolor.

Villalba, N. F. y Wesz Jr., V. J. (2016). El cultivo de la soja en la agricultura familiar campesina de Yhú. *Revicso - Revista de Investigación en Ciencias Sociales*, v. 2, n. 4.

Wesz Jr., V. J. (2016). *Strategies and hybrid dynamics of soy transnational companies in the Southern Cone*. The Journal of Peasant Studies, v. 43, n. 2, p. 286-312.

Zoomers, E. B. y Kleinpenning J. M. P. (1990). *Colonización interna y desarrollo rural: el caso de Paraguay*. Revista Geográfica, n. 112 (109-125).